# GRANT CARDONE

# FII OBSEDAT SAU FII MEDIOCRU




bestseller

# FII OBSEDAT SAU FII MEDIOCRU

Grant Cardone

# Contents

NOTA EDITORULUI

Vreau să te felicit pentru că ai făcut această achiziție. *Fii obsedat sau fii mediocru* este cartea care îți va schimba viața! Grant Cardone este mentorul meu din 2017, din momentul în care am făcut primul schimb de mesaje. El mi-a redat încrederea și curajul. Este persoana care mi-a schimbat viața și am convingerea că o poate schimba și pe a ta!

Dacă încă nu-l cunoști pe Grant Cardone, probabil te întrebi de ce pe coperta cărții autorul stă pe un avion. Fiindcă este propriul său avion, iar în această carte vei afla cum datorită obsesiei pentru succes a reușit să ajungă deținător al cinci companii cu vânzări de peste 100 milioane de dolari pe an, să devină un nume de referință în afacerile imobiliare din Statele Unite și întreaga lume, să devină unul dintre primii zece cei mai influenți CEO din lume, să aibă cinci cele mai bine vândute cărți pe lista New York Times și să adune anual stadioane întregi la conferințele sale. Despre cum a reușit vei afla citind această carte. Este povestea lui de curaj, persistență și determinare.

După cum ne recomandă chiar autorul cărții: „Nu estima valoarea acestei cărți în prețul plătit, ci ca pe o carte care face un milion de dolari.” Iar pentru că are o valoare atât de mare, te invit să o citești de mai multe ori. Am fost surprins de cât de multe lucruri noi am descoperit la a doua și a treia lectură. Discută cu prietenii și partenerii de afaceri cele expuse în carte. Analizează, în profunzime, fiecare idee și treci la acțiune!

Acționează cu obsesie și nu renunța. Nu renunța niciodată. Amintește-ți că lui Walt Disney i-a fost refuzată finanțarea de 302 ori, autoarei seriei *Harry Potter*, J.K.Rowling, i-a fost respinsă de 12 ori publicarea primei sale cărți, iar Steven Spielberg nu a fost admis la școala de film de trei ori.

Dacă ți-ai dorit vreodată ceva măreț, însă ai tot amânat, citește această carte și îți garantez că în final vei face pași uriași spre îndeplinirea visului tău. Este o carte care te motivează să și acționezi.

O carte care te va determina să-ți iei viața în propriile mâini.
O carte cu adevărat transformatoare.

Be Obsessed. Be Great.

Ion Bargan, fondatorul companiei Bestseller

Această carte îi este dedicată soției mele, Elena Lyons Cardone. De mai bine de douăzeci de ani am fost obsedat să găsesc femeia perfectă pentru mine. Chemarea era atât de puternică, încât mi-am vândut casa din La Jolla și m-am mutat în Los Angeles, cu credința că Ea era acolo. Am cunoscut-o în prima noapte în Los Angeles
- și am devenit obsedat să ajungă soția mea din primul moment în care am văzut-o. Cu toate că Elenei i-a luat ceva timp să mă vadă cum sunt cu adevărat, de când a făcut-o nu a încercat niciodată să mă schimbe. Timp de treisprezece ani m-a inspirat și m-a încurajat. Nici măcar o dată nu mi-a spus că lucrez prea mult și nici nu mi-a cerut să îmi fac mai mult timp pentru ea. Este un partener și un prieten incredibil, o soție extraordinară și o mamă fantastică.
Mulțumesc, E.

CUPRINS

INTRODUCERE

Toată viața, oamenii din jurul meu mi-au spus că obsesia mea pentru succes este un lucru rău.
Mi s-a spus că sunt dependent de muncă, obsesiv- compulsiv, niciodată satisfăcut, dezechilibrat, tiranic și o persoană cu care este imposibil să lucrezi. Mi s-a spus că cer prea multe și că am așteptări absurde de la mine și de la ceilalți. Au fost „profesioniști” care mi-au sugerat că aș suferi de ADD, ADHD, OCD și multe altele. Prietenii și familia mi-au spus să mă liniștesc, să mă calmez, să mă relaxez și să o iau mai ușor.
Realitatea este că oricât de mult aș fi încercat să distrug sau să îmi controlez obsesia pentru succes, această obsesie este singurul motiv pentru care astăzi sunt unde sunt. Obsesiile mele m-au transformat din omul pierdut și distrus care eram la vârsta de douăzeci și cinci de ani, în omul care deține cinci

companii private cu vânzări de peste 100 de milioane de dolari pe an, care este unul dintre primii zece cei mai influenți CEO din lume și care are cinci „cele mai vândute cărți" pe lista New York Times, care este un speaker recunoscut internațional, un soț atent, tată grijuliu a două fete și un membru de vază al societății.

Nu mă laud - doar vreau să fie foarte clar că ceea ce am obținut în viață nu se datorează vreunei invenții anume, norocului, vreunei afaceri ascunse sau unei inteligențe speciale. Am ajuns unde sunt astăzi doar pentru că mi- am acceptat obsesia pentru succes.

Acestea fiind spuse, înainte să-mi permit să fiu stăpânul propriei obsesii și să o exploatez eficient, faptul că mi-am negat această obsesie aproape că m-a omorât. Am învățat pe pielea mea că negarea propriei obsesii sau dependența față de lucrurile greșite pot fi distructive.

Îți voi împărtăși povestea mea despre felul în care mi-am descoperit obsesia și despre cum doar datorită acesteia, am viața minunată pe care o trăiesc. Voi încerca să-ți arăt uneltele pe care le-am descoperit de-a lungul timpului și care fac obsesia să muncească pentru mine. Vreau să îți permit libertatea de a fi complet obsedat, fără a prezenta scuze nimănui - oricine ai fi, de oriunde ai fi, indiferent de proveniență sau gradul de nebunie al visului tău.

Înainte să scriu cartea asta, am scris *Regula 10X*, un bestseller despre importanța de a gândi și acționa la scară largă. Pe scurt: dacă pregătești un buget pentru un proiect, ar trebui să îl stabilești de 10 ori mai mare decât te-ai gândit inițial; dacă vrei să câștigi, anual, 1 milion de dolari, atunci mai bine ți-ai stabili targetul la 10 milioane de dolari pe an, pentru a ajunge cât mai aproape de ceea ce îți dorești. *Regula 10X* a fost, într-un final, despre amplificarea scopului pentru a atinge orice obiectiv.

După ce am publicat *Regula 10X*, foarte mulți oameni mi-au scris ca să-mi spună lucruri de genul: „Încerc să îmi multiplic afacerea de 10 ori și mă chinui să mă țin de ea" sau „Chestia asta cu de 10 ori îmi perturbă viața." Atunci am realizat că există o piesă lipsă din puzzle - ideea obsesiei. Obsesia este piesa lipsă – trăsătura care te va ajuta să aplici regula multiplicării cu 10 în viața și afacerea ta.

Desigur, poți avea succes și fără a face obsesii, dar nu poți atinge nivelul de succes despre care vorbesc fără să fii obsedat. Este singurul numitor comun pe care îl au toți oamenii de mare succes din întreaga lume.

Pentru a-ți putea arăta cum se poate dezvolta o obsesie și cum să o valorifici în parcursul construirii succesului, am împărțit acest ghid și mesajul pe care îl transmite în capitole ușor de manevrat.
Primul capitol din *Fii obsedat sau fii mediocru* explică felul în care obsesia mi-a salvat viața și de ce este ea atât de importantă. Îmi definesc obsesia și ce înseamnă ea pentru mine. Capitolul al doilea va contrazice înțelepciunea populară conform căreia nu poți obține decât stabilitate și un statut mediocru și îți va explica de ce e bine să înlocuiești mediocritatea și nesiguranța cu o obsesie înflăcărată, instinctuală, animată de scopuri. O să te îndrum către niște exerciții-cheie pe care le poți aplica pentru a-ți da seama ce vrei cu adevărat de la viață.
Următoarele capitole sunt construite pe baza primelor două și te ghidează prin dificilul proces de a-ți urma obsesia. Îți voi demonstra de ce este important  să „hrănești bestia" aceasta în capitolul al patrulea. În cel de-al cincilea capitol vom explora motivul pentru care trebuie să „înfometezi îndoiala", să-i neglijezi pe pesimiști și să-i accepți pe invidioși. Capitolul al șaselea vorbește despre modalitățile prin care poți învăța cum să îți folosești obsesia pentru a stăpâni trecutul, gândirea, banii, domeniul de specialitate și brandul. Iar capitolul al șaptelea îți explică de ce a juca la sigur este cel mai periculos lucru pe care îl poți face - și cum să rămâi tu însuți periculos, în pofida cotelor mari. Aceste principii te vor ghida în misiunea de a atinge succesul.
Vor urma niște sfaturi practice de afaceri care te vor ajuta să-ți vezi ideea realizată, nu doar pentru tine, ci și pentru toți ceilalți din jurul tău. În capitolul al optulea, voi împărtăși cunoștințele mele ca antreprenor de renume mondial în domeniul vânzărilor, ca să te ajut  să înțelegi cât de important este comerțul în realizarea visului tău și cum să devii un comerciant, organizator  și vânzător iscusit. Al nouălea capitol se va concentra asupra clienților avantajați - cum poți propune și livra foarte mult. În capitolul zece, ne vom îndrepta către oamenii cu care lucrezi, în special către angajați, și îți voi arăta cum să construiești în jurul tău o cultură care este complementară obsesiei tale. Vom încheia în cel de-al unsprezecelea capitol cu sfaturi  despre  cum  să fii un lider adevărat - sau, după cum obișnuiesc eu să spun, „cum și de ce trebuie să devii obsedat de control". Toate acestea sunt practici de care vei avea nevoie nu doar pentru a putea menține, ci și pentru a-ți putea dezvolta pasiunea într-o afacere înfloritoare,

puternică și profitabilă, care ar putea crea o nouă industrie chiar sau ar putea răvăși una deja existentă.

În ultimele două capitole ale cărții se vorbește despre cum să îți întreții obsesia de-a lungul timpului. În capitolul al doisprezecelea ne vom uita la puterea perseverenței pe măsură ce obsesia ta se maturizează și se transformă în ceva care îți depășește imaginația în momentul actual. Și înainte să te las să te duci să schimbi lumea, în capitolul al treisprezecelea voi împărtăși cu tine ultimele trucuri și tehnici prin care să devii, să fii și să rămâi obsedat.

Cu toții am citit cărțile acelea de duzină care îți spun să îți urmezi visele. Dar în vreme ce acele cărți pot să te inspire, nu te învață cum să faci o schimbare definitorie în viața ta. Această carte va fi brutal de sinceră. Va distruge coconul mediocrității care a fost țesut atât de strâns în jurul tău de către societate. Te va ajuta să eliberezi puterea obsesiei și apoi te va învăța cum să ai grijă de ea și cum să direcționezi obsesia pentru a-ți atinge cele mai mărețe vise.

Fie că ești antreprenor, om de afaceri, începător, liber-cugetător, artist, atlet, inventator, vânzător, creator sau inginer, știu că ești o persoană care tinde către succes și refuză să se plafoneze. Această carte va încuraja și alimenta ambiția pe care o ai și care te face să nu poți să renunți, să nu vrei să renunți și să accelerezi. Te voi ajuta să menții stabilitatea brandului și afacerii tale și îți voi arăta cum să faci compania să crească la niveluri uimitoare, în ciuda tuturor obstacolelor și a competiției. Acest lucru se întâmplă datorită faptului că obsesia este componenta principală a succesului - chiar mai presus de strategie, prețuri, coordonare, competiție sau oameni; îți oferă metoda de a trăi într-o libertate adevărată datorită unui control total asupra vieții tale personale, financiare și emoționale.

Atunci când devii nerușinat de obsedat, așa cum sunt eu, vei fi cea mai bună versiune a ta: ultra-concentrat, perseverent dincolo de înțelegerea comună, creativ până în punctul în care pari un magician și cu o determinare nestăpânită de a câștiga și care nu doar că atrage mari talente, dar și scoate ce e mai bun în ceilalți. Acest nivel al obsesiei nu înseamnă că ești egoist și egocentrist, înseamnă că, în sfârșit, poți activa la nivelurile pentru care ai fost dintotdeauna predestinat și că îi poți face și pe cei din jurul tău să își atingă potențialul și posibilitățile. Obsedații sunt aceia care construiesc industrii, care distrug, sunt titanii, cei care schimbă regulile jocului, sunt

legendele vii pe care ceilalți le admiră și pe care vor să le imite. Obsedații nu doar mișcă lumea din loc, ei fac să merite să trăiești în această lume.

Scopul meu este ca această carte să te influențeze pe tine și pe alte milioane de oameni să creeze o nouă mișcare. O mișcare în care ne dăm unul altuia libertatea de a ne accepta și alimenta obsesiile.

Imaginează-ți că fiecare persoană de pe pământ s-ar arunca complet în obsesiile sale pozitive fără rezerve, regrete sau scuze. Peste noapte, lumea ar fi un loc diferit, mai bun. Dacă toată lumea s-ar concentra pe a fi productivi, n-ar mai avea timp de războaie, droguri și alte metode de autodistrugere. Cu toții am atinge niveluri de succes despre care înainte credeam că sunt imposibile - și ne-am inspira unii pe alții să facem din ce în ce mai mult.

Dacă intri în hora aceasta, gata să îți asumi responsabilitatea asupra propriei vieți și afaceri, dacă ești gata să îți schimbi propriul viitor și viitorul întregii

lumi, atunci întoarce pagina.

**CEI CARE ÎNTR-ADEVĂR AU REUȘIT, TE VOR ÎNCURAJA ÎNTOTDEAUNA SĂ FACI MAI MULT.**



GRANT CARDONE

# CAPITOLUL 1
# OBSESIA MI-A SALVAT VIAȚA ȘI O VA SALVA ȘI PE A TA

Pentru a putea înțelege cum am devenit un om de succes și cum am învățat despre uimitoarea putere a obsesiei, trebuie mai întâi să îți arăt cum faptul că mi-am negat obsesia aproape că mi-a ruinat viața.

Nu este o poveste drăguță, dar este povestea mea reală. Și nu aș fi surprins dacă ai găsi paralele între viața ta și a mea.

## ORIGINEA OBSESIEI MELE

Nu am avut un tată care să mă introducă în lumea celor bogați, să-mi împrumute un milion de dolari pentru prima mea afacere cu imobiliare, care să mă ajute cu conexiunile politice pe care le găsești în cluburile country sau care să mă învețe cum să fac afaceri.

Părinții mei au fost copiii unor imigranți italieni care au venit în America la începutul anilor 1900. Tatăl meu a fost primul din familia lui care a mers la facultate. Era
un tânăr ambițios, cu un spirit antreprenorial și care credea că visul american este ușor de atins, așa că a pus pe picioare un mic magazin alimentar de care avea grijă împreună cu mama.

Tata era obsedat de succes deoarece credea că a avea grijă de familie este datoria lui primordială. Încă de la o vârstă fragedă, am înțeles că misiunea numărul unu a vieții tatălui meu era să aibă grijă de familia sa: să se asigure că avem un acoperiș deasupra capului, mâncare, haine și educație.

Cu câțiva ani înainte ca eu să mă nasc, tata a pus la cale un plan ambițios de a-și deschide propria companie de asigurări de viață, alături de câțiva parteneri. Nu știu toate detaliile despre ce s-a întâmplat cu acea companie de asigurări, dar partenerii lui l-au înlăturat, iar el a ajuns într-o situație destul de dificilă. La patruzeci și doi de ani, tata s-a trezit fără serviciu, cu trei copii pe care să îi întrețină și cu încă doi gemeni pe drum (eu și fratele meu geamăn, Gary). A trebuit să o ia de la capăt. A decis să se folosească de

puținii bani pe care îi economisise și și-a luat licența de agent de bursă, începând astfel o nouă carieră.
Mulțumită eticii sale de muncă și a obsesiei de a-și întreține familia, noul său proiect a început să dea rezultate. Și-a cumpărat o mașină nouă, de care a fost foarte mândru, un Lincoln Town Car. La scurt timp după cea de-a opta mea zi de naștere, ne-am mutat într-o casă nouă, pe o proprietate mare, de șase mii de metri pătrați, pe malul unui lac. Am avut o barcă pentru pescuit și schi nautic și o mașină de tuns iarba. Vecinii noștri erau amândoi doctori, care pe atunci erau cei mai de succes oameni din comunitate. Efortul tatălui meu și
succesul pe care l-a avut la firma de brokeri ne-au dus familia direct în clasa de mijloc. Îi auzeam des pe ai mei spunând că „am reușit”. Chiar dacă eram copil, știam că s-a întâmplat ceva special.
Următorii doi ani pe care i-am petrecut cu familia în casa de pe malul lacului au fost o perioadă extraordinară din copilăria mea… dar perioada nu a durat mult. La doar un an și jumătate după ce tata își cumpărase casa de vis, a murit în urma unei boli de inimă, la vârsta de doar cincizeci și doi de ani.
Mama s-a trezit văduvă la patruzeci și opt de ani, cu cinci copii, niște bani veniți din asigurarea de viață și o casă mare la țară care avea nevoie de atenție constantă. Mama nu avea aptitudini profesionale datorită cărora să poată avea alte venituri. Își dedicase viața soțului și copiilor. Iar acum trebuia să își dea seama cum să păstreze banii pe care îi lăsase tata și cum să facă în așa fel încât să îi ajungă ca să își trimită toți cei cinci copii la facultate.
Aceasta a fost o mare provocare, din moment ce mama nu fusese la facultate și nu avea potențialul de a face mulți bani. Crescuse în timpul Marii Depresii și nu voia să își vadă familia că se chinuie la fel cum o făceau oamenii pe vremuri. Așa că mama a devenit obsedată, dacă vrei, să se asigure că puținii bani pe care ni-i lăsase tata o să fie suficienți ca să ne descurcăm.
Vedea totul ca pe oviitoare daună și ca pe oameninţare și a început rapid să reducă din cheltuieli. A scos imediat la vânzare casa de vis a tatei. Am fost obligați să ne mutăm în oraș, într-o casă din cărămidă de pe un teren minuscul, înconjurată de case care erau identice. Lacul dispăruse; gata cu plimbările cu barca, cu pescuitul și cu
vânatul din spatele casei. Am fost devastat.

În casa cea nouă era doar suferință - tuturor ne era dor de tata. Iar pe deasupra, mamei îi era frică, iar eu simțeam asta. O urmărea o frică permanentă. În vreme ce băieții de vârsta mea erau pe-afară și se jucau cu tații lor, pescuiau sau mergeau la vânătoare, eu stăteam în casă și o priveam pe mama cum tăia cupoane, întotdeauna îngrijorată de costurile nevoilor de bază. Mama trăgea cu dinții de fiecare bănuț. Mentalitatea ei dominată de lipsuri era parte din orice făceam.

În același timp, mama îmi reamintea constant cât de incredibil de norocos și de recunoscător ar trebui să mă simt pentru tot ce aveam. Spunea: „Tatăl tău ne-a adus în clasa de mijloc - avem mai mult decât alții.” Auzeam lucrul acesta la nesfârșit. „Nu lua nimic din ce ai de-a gata”.

**Am încercat să fiu recunoscător și să apreciez tot ce aveam, dar nu a fost niciodată un sentiment sincer.** Toată treaba îmi părea extrem de greșită. Aveam zece ani, tata era mort, casa de vis dispăruse, mama trăia în frică, iar eu trebuia să fiu recunoscător? Nu eram recunoscător - eram supărat!

Nu știam asta pe-atunci, dar perioada aceea a plantat ideea care m-a condus în viață. Oricât de mult o apreciam pe mama pentru ce făcea pentru noi și pentru cum avea grijă să avem haine, mâncare și un acoperiș deasupra capului, nu voiam să îmi trăiesc viața într-o stare constantă de îngrijorare. La vârsta de șaisprezece ani, i-am jurat mamei: „Când o să mă fac mare, o să devin atât de bogat, încât n-o să trebuiască să mă îngrijorez niciodată că o să rămân fără bani. Iar când o să ajung bogat, o să ajut o grămadă de oameni. Chestia asta cu clasa de mijloc e cu adevărat deranjantă. O să am ceea ce mi se cuvine!”

În timp ce scoteam cuvintele astea pe gură, îmi dădeam seama că par un mucos de adolescent, răsfățat, nerecunoscător, lipsit de respect, rebel - ca un derbedeu. Mama avea aceeași față pe care o fac părinții atunci când un copil a întrecut limita. A fost furioasă, dezamăgită și frustrată. Totuși, am avut un sentiment copleșitor de neputință, știind că nu am cum să fac nimic atunci.

Ieșirile mele erau din ce în ce mai dese. Și cu cât mai des le aveam, cu atât mai mult știam că am și nu am dreptate. Știam că ar trebui să fiu recunoscător - atât de mulți oameni aveau mult mai puține decât noi. Dar mai știam și că e un strop de adevăr în felul în care gândesc. De ce ar trebui să ai destui bani încât să te descurci - și tot să ai grija banilor? Când lucrurile aveau să se liniștească, aveam să îi explic mamei că nu era vorba

de faptul că nu apreciam tot ce făcea pentru noi sau că eram nerecunoscător pentru ceea ce aveam. Realitatea a stat, însă, altfel. Am continuat să am zbaterile astea și discuția despre lipsuri și bani cu mine și cu alții, ani la rând.

De câte ori aveam vreo ieșire, mama (iar mai apoi, iubitele și prietenii mei) spuneau același lucru: „Dar ne descurcăm mult mai bine decât alții”. Nu am înțeles niciodată acest răspuns. În primul rând, ce treabă au alții cu viața mea? În al doilea rând, de câte ori mă comparam cu alții care aveau mai multe - cu oamenii care trăiau, cu adevărat, viața cea bună - mama, iubitele și prietenii îmi spuneau: „Nu te mai compara cu alții”. Nu aveam cum să câștig.

Îmi spuneam din nou și din nou *Într-o zi voi da lovitura*. Dar am încetat să îi mai spun asta mamei, pentru că de fiecare dată când o făceam, ea venea la mine, mă îmbrățișa și îmi spunea: „De ce nu poți și tu să fii recunoscător pentru ce avem?” Apoi, începea iar să îmi spună cum a crescut ea, având grijă de cinci frați, fără niciun ban și fără să știe cum aveau să facă rost de următoarea masă.

Acesta era ciclul - o buclă constantă în care încerca să mă facă să renunț la ceea ce credeam că e posibil și la ceea ce voiam. De câte ori încercam să adopt logica mamei mele, nu s-a lipit niciodată de mine. Tata își rupe spatele muncind, în sfârșit reușește, își cumpără casa visurilor lui, moare și ne lasă într-o teamă constantă de câte ori mergem la magazin, îngrijorați că o să rămânem fără bani? Nu, mulțumesc.

Uitându-mă în urmă, îmi dau seama că am fost singurul care și-a dat, cât de cât, seama de cum funcționează lumea.

## OBSEDAT DE LUCRURILE GREȘITE

Nu puteam face nimic pentru a remedia situația familiei la acel moment: eram tânăr și frustrat și, sincer, nici nu știam cum. Având prea mult timp la dispoziție și în lipsa unei îndrumări sănătoase în viața mea, eram ocupat să devin un adolescent problematic.

Până am ajuns în liceu, devenisem deja un zăpăcit. Aveam și o gură mare și eram plin de păreri. La școală, deranjam orele și eram dat afară din clasă. Unde mai pui că stăteam mereu pe lângă prietenele fotbaliștilor, așa că mă băteam săptămânal cu toată echipa de fotbal din

școală. În general, făceam mai multe probleme decât știa mama cum să gestioneze.
Până am terminat liceul, am intrat în tot felul de găști-problemă: beam, fumam și consumam droguri. Drogurile deveniseră un aspect zilnic al vieții mele. Am început să fumez iarbă când aveam șaisprezece ani, iar până la nouăsprezece foloseam tot ce era pe piață. În afară de heroină, am încercat de toate. Dezvoltasem o problemă gravă în ceea ce privește consumul zilnic de droguri.
M-am dus la facultate pentru că mama îi promisese tatei înainte să moară că toți copiii lor o vor face. M-am simțit obligat să mă duc la facultate, cu toate că nu vedeam, cu adevărat, care e scopul. Am pierdut cinci ani lungi, fără să fiu atent la cursuri, fără să iau nimic de acolo, dar menținându-mi, totuși, notele destul de bune încât să nu fiu exmatriculat. Într-un final, am absolvit cu o diplomă de contabilitate pe care nu aveam nicio intenție să o folosesc - și cu 40.000$ datorii.
Nu era un peisaj prea simpatic. La douăzeci și trei de ani aveam cel puțin cu zece kilograme mai puțin decât ar fi trebuit și aveam tenul gri, de la droguri. Devenisem oaia neagră a familiei. În ciuda declarațiilor mele din adolescență când îmi doream să fiu bogat, am descoperit că nu aveam nicio aptitudine, niciun pic de încredere  în mine și nicio direcție. Am reușit să îmi iau o slujbă  la o reprezentanță de mașini, dar era un job fără viitor pentru mine.
Apoi s-a întâmplatnenorocirea. Din cauză că măaflam printre oameni nepotriviți și pentru că fusesem obsedat de lucrurile greșite, am fost implicat, la un moment dat, într-o bătaie soră cu moartea. Am petrecut trei zile în
spital după ce aproape murisem din cauza hemoragiei, în apartamentul meu. A fost nevoie de șaizeci și cinci de suturi pe cap și pe față ca să mă vindec. Cicatricile sunt încă vizibile și astăzi, în jurul ochilor și a gurii.
Oamenii care mă iubeau și care aveau cea mai multă încredere în mine nu aveau nicio idee despre cum să mă ajute. La naiba, nici măcar eu nu știam cum să mă ajut. Nici măcar faptul că aproape am fost omorât în bătaie în propria casă nu m-a schimbat. În fiecare zi îmi juram: *Astăzi nu o să mai iau droguri*, doar ca să mă trezesc peste câteva momente folosind aceleași droguri pe care jurasem că nu le mai iau.

De fapt, nu s-a schimbat nimic timp de doi ani. Continuam să mă droghez zilnic. Uram tot ce ținea de viața mea în acel moment - locul de muncă, industria auto, colegii, oamenii cu care îmi pierdeam timpul, apartamentul în care locuiam. Mă uram și pe mine. Singurul lucru de care încă îmi mai păsa era câinele meu, un doberman de 63 de kg pe nume Capo, pe care îl aveam de șase ani, dar începusem să-l neglijez chiar și pe Capo. Devenisem un motiv de îngrijorare pentru toți cei care mă iubeau și o dezamăgire pentru toți cei care doreau să creadă în mine. Eram falit și distrus - financiar, emoțional, spiritual și chiar fizic.
În weekendul în care am împlinit douăzeci și cinci de ani am mers să o vizitez pe mama care locuia nu prea departe de apartamentul meu minuscul pe care îl închiriam cu 275$ pe lună. Am ajuns la mama drogat, împleticindu-mă în cuvinte și cu limba umflată de la barbiturice. Mama, exasperată, mi-a dat marele ultimatum: „Nu mai veni pe aici până nu faci ordine în viața ta."

# MAJORITATEA OAMENILOR RENUNȚĂ EXACT ÎNAINTE SĂ SE ÎNTÂMPLE UN MIRACOL.



GRANT
CARDONE

Știam că trebuie să mă schimb, altfel aveam să mor fără să am ocazia să dovedesc - mie însumi și mamei mele - că sunt în stare să fac ceva.
Când i-am spus patronului de la reprezentanța la care lucram că aveam nevoie de ajutor ca să scap de problema cu drogurile, mi-a sugerat să încerc să mă descurc singur. A fost prima dată când mi-am recunoscut neputința în fața cuiva. I-am spus: „Dacă aș fi putut să fac asta singur, aș fi renunțat la droguri acum cinci ani.” Câteva zile mai târziu, cu ajutorul unui prieten de familie, m-am internat într-un centru de recuperare.
Eram înfricoșat și plin de speranță.
Douăzeci și nouă de zile mai târziu, când asigurarea medicală s-a terminat, iar centrul de tratament nu mai putea să ia bani de la mine, am fost trimis înapoi în lumea din care venisem. Singurul lucru învățat la tratament a fost acela că puteam sta douăzeci și nouă de zile fără să mă droghez.
Pe drumul spre ieșire, consilierul meu mi-a spus niște vorbe de rămas bun. „N-o să reușești niciodată”, mi-a spus. „Ești o persoană defectă. Ai o personalitate dependentă. Ai o boală de care nu o să te poți vindeca niciodată. Nu ai nicio putere și niciun control asupra bolii sau vieții tale, iar șansele că nu te vei mai droga niciodată sunt infime. Cel mai de succes lucru pe care îl vei putea face vreodată în viața ta va fi să nu te mai droghezi. Concentrează-te pe orice altceva și o să eșuezi. Scapă de toate ideile tale grandioase despre bani, faimă și succes.”
Uau! Ce mesaj motivațional!
Făcusem un pas important ca să primesc ajutor, iar în vreme ce centrul de recuperare îmi oferise șansa de a
sta departe de droguri, nu mă reabilitase în niciun fel și nici nu se apropiase de motivul pentru care începusem să mă droghez. Am plecat din locul acela la fel de distrus cum venisem. De fapt, incertitudinile asupra vieții și a aptitudinilor mele crescuseră, pentru că acum nu mai eram drogat. Și asta numesc ei „recuperare”? Nu mă recuperasem. De asemenea, eram, pentru prima dată, extrem de conștient de cât de fragil eram.
Când am ieșit pe ușa centrului, mi-am luat un angajament personal să nu mă mai apropii niciodată de droguri - și să îmi folosesc „personalitatea dependentă”, despre care consilierul încercase atât de tare să mă convingă că ar fi motivul prăbușirii mele, la reconstruirea vieții mele.

## REAPRINDEREA OBSESIEI MELE PENTRU TOTDEAUNA

Odată ce am ajuns acasă, în micul și înghesuitul meu apartament, însoțit doar de câinele meu, m-am așezat la masa din bucătărie, cu o foaie de hârtie în față.
În centrul de reabilitare te puneau să scrii o grămadă, dar totul era despre trecut, despre traume și despre experiențele proaste. *Mi-a ajuns cu asta*, m-am gândit eu. Trebuia să mă uit spre viitor. Trebuia să nu mă mai fixez pe impasul în care eram și să încep să mă uit spre unde voiam să ajung.
Am început să scriu ce vreau să fac cu viața mea. Voiam să îmi fac familia mândră de mine. Voiam ca eu însumi să fiu mândru de mine. Voiam cu disperare să îi dovedesc consilierului că s-a înșelat în privința mea.

Am scris că voiam să repar toate stricăciunile pe care le făcusem și să devin un membru respectat al societății. **Voiam să dovedesc lumii întregi că valoram și eu ceva.** Voiam să am succes și să fiu bogat, un om de afaceri respectat, cineva care îi va ajuta pe ceilalți, exact așa cum îi spusesem odinioară mamei că o să fac. Totul se formula de la sine pe măsură ce-mi permiteam să scriu în voie despre noua mea viață. Ba mai mult: am continuat cu visul meu despre cum voiam să scriu cărți într-o zi, despre cum voiam să devin un vânzător de top. Am scris chiar și că voiam să devin soț și tată.
Mi-am amintit ce îi spusesem mamei când aveam șaisprezece ani, înainte ca totul să o ia razna: „Când o să mă fac mare, o să devin atât de bogat, încât n-o să trebuiască să mă îngrijorez niciodată că o să rămân fără bani. Iar când o să ajung bogat, o să ajut o grămadă de oameni.” În acel moment mi-am dat seama că drogurile nu deveniseră o problemă pentru că eram obsedat de ele, ci pentru că renunțasem la lucrurile de care fusesem obsedat la o vârstă mai fragedă; renunțasem în special la succes.
Știi vechea zicală „Poți fugi, dar nu te poți ascunde”? Când am fugit de chemarea mea către măreție și mi-am reprimat obsesia, energia aceea a fost direcționată către un comportament distructiv. În acea seară, am luat decizia să nu mai lupt niciodată împotriva dorinței mele de a avea succes și de a ajuta alți oameni.
**Știam că primul pas pentru a intra pe făgașul succesului era să mă ajut pe mine însumi.** Nu puteam să încep să îi ajut pe ceilalți până când nu mă

puneam pe picioare. A trebuit să îmi reconstruiesc sinele înainte de a putea să îi fac pe alții să creadă în mine și să aibă încredere în mine. Dar de unde să încep? Nu aveam prieteni. Fosta mea iubită, și ea dependentă de droguri, se culca acum cu un dealer. Tot ce aveam era slujba la reprezentanța auto.

Cu toate că uram slujba aia, am decis să intru în vânzări sută la sută și să folosesc lucrul ăsta ca pe un punct de plecare. Mi-am dedicat timpul ca să învăț tot ce ține de vânzări și automobile, iar timpul liber îl foloseam pentru a-i ajuta pe alții să înțeleagă adevărul despre droguri și despre cât de distructive sunt. M-am hotărât să redirecționez toată energia aceea obsesivă pe care o aveam către construirea vieții pe care mi-o doream.

După ce mi-am scris manifestul despre noua mea viață, am mers la culcare inspirat și cu mintea limpede pentru prima dată după atâția ani.

A doua zi, am ajuns la serviciu cu o oră mai devreme - rușinat, complexat, speriat de ce aveau să creadă ceilalți despre mine, lipsit de încredere și fără să știu de unde să încep. Șeful meu m-a primit înapoi cu brațele deschise, ceea ce a fost minunat. Mi-am dat seama mai târziu că probabil îmi salvase viața, oferindu-mi un loc în care să îmi refac parcursul.

Prima mea zi înapoi la muncă a fost rușinoasă, dar bună. Chiar am și vândut ceva. Am rămas peste program mai mult decât oricine, probabil prea speriat ca să mă duc acasă. Timpul liber era o amenințare pentru mine pentru că știam că atunci când aveam timp liber, sau mă plictiseam, sau nu aveam nimic productiv de făcut, exista riscul să mă întorc la vechile năravuri.

Șase luni mai târziu, eram încă treaz, iar dedicarea și angajamentul meu față de noul manifest, față de noua obsesie de a rămâne treaz, de a-mi reface viața și de a-mi crea propriul succes au dat roade. Devenisem vânzătorul de top din reprezentanța auto. Îi depășeam chiar și pe cei care lucrau acolo de ani de zile și care se întrebau care este „secretul” meu. Credeau că se întâmplă pur și simplu pentru că nu mă mai drogam.

Greșit! Cu siguranță că nu aș fi putut să fac ce am făcut dacă aș fi continuat să consum droguri, dar numai lipsa lor nu era secretul. Cunoșteam o grămadă de oameni care părăsiseră centrul de recuperare și care nu excelau în carierele lor. „Secretul” era că în loc să  fiu obsedat de obiceiuri oribile, mi-am permis să devin obsedat de succes, cu aceeași inocență și energie pe

care o aveam când eram copil. În loc să îmi neg obsesia pe care o aveam față de succes, am acceptat-o.
Începeam să văd cum ar putea să arate viața mea. Făceam bani pentru prima dată în viață și îi economiseam pe toți. Mai mult decât atât și cel mai important, pentru prima dată după mulți ani mă simțeam bine cu mine. Stima de sine se întorcea și începeam să regăsesc mândria și încrederea în mine. Cu toate că eram departe de succesul pe care îl visam, știam, în sfârșit, că merg în direcția bună.
Pentru prima dată făceam ceea ce spusesem că o să fac. Mă trezeam dimineața în apartamentul meu micuț, îmi hrăneam câinele, făceam un duș și mă uitam la câte o lecție de vânzări în timp ce îmi luam micul dejun. Pe drum spre muncă ascultam casete cu lecții de vânzări și de auto-perfecționare, luându-mi angajamentul să devin cel mai bun dintre cei mai buni. În primul an, probabil că am petrecut șapte sute de ore doar să mă perfecționez ca vânzător. Ajungeam cu o oră mai devreme decât toți ceilalți, iar în multe seri încă mă puteai găsi la birou
după ora zece. Când nu lucram, încercam să ajut alți dependenți de droguri.
Cu fiecare lună era tot mai bine: vindeam mai mult, făceam mai mulți bani și îmi reconstruiam stima de sine. Iar în fiecare lună eram cu tot atâta timp mai departe de trecut.
Lunile au devenit ani, iar până am împlinit douăzeci și opt de ani, am încetat să mai fiu copilul problematic cu drogurile. Eram un profesionist adevărat în domeniul vânzărilor și eram în top 1% vânzători din întreaga industrie auto. Și începeam să am și vise mai mari, ba chiar idei grandioase despre cum voi deveni, într-o zi, o legendă a vânzărilor, exact ca tipii pe care îi studiam în fiecare zi. Visam că voi fi cunoscut la nivel internațional și voi învăța alte milioane de oameni cum să vândă și voi scrie cărți și programe care să fie de ajutor altor vânzători. Făcusem exact opusul a ceea ce îmi spusese consilierul și mă aruncam spre noile mele obsesii. Eram obsedat de obsesiile mele și începeam să culeg roadele vieții și să îmi creez un viitor în concordanță cu visele pe care le aveam din copilărie.
**Succesul a devenit noul meu drog.** În sfârșit, începusem să înțeleg cum să îmi fac natura obsesivă să lucreze în favoarea mea, nu împotriva mea. Credeam că aceasta era o schimbare uriașă de mentalitate - așa că am fost foarte surprins și necăjit când oamenii care credeau în mine și cu care lucram în fiecare zi au reacționat negativ la noua mea filosofie. Îmi amintesc

cum un prieten m-a prins de umeri și mi-a spus: „Înlocuiești o adicție cu alta.” Nu îmi venea să cred că cineva ar putea să compare ceva ce îmi răpise viața cu angajamentul pe care îl făcusem pentru a dobândi succesul.

Dar n-a fost singurul. Mulți alți oameni erau îngrijorați. Se bucurau că nu mai consumam droguri, dar nu înțelegeau că recuperarea după dependență nu era de ajuns pentru mine. Colegii îmi spuneau: „Viața nu e numai despre muncă”. Chiar și tipul care deținea reprezentanța auto mi-a spus: „Cred că ar trebui să te relaxezi puțin și să îți iei niște timp liber.” Familia mea era îngrijorată că o să ajung să fiu epuizat și că o să încep din nou să mă droghez.

Îmi pare rău, dar nu. Fusesem în locuri foarte urâte

- și nu aveam de gând să mă întorc. Faptul că am atins fundul prăpastiei mi-a oferit oportunitatea de a mă ridica, iar eu voiam să mă ridic cât de sus puteam. Dacă puteam să ajung atât de jos și să supraviețuiesc, gândeam eu, atunci cât de sus m-aș putea duce?

Oricât de îngrijorător a fost pentru ceilalți, obsesia față de succes a fost cea care mi-a dat o nouă speranță către o nouă viață. Începeam cu adevărat să îi înțeleg puterea și posibilitățile.

## OBSESIA ESTE UN DAR

În viața mea, obsesia pentru succes nu mi-a creat probleme. Faptul că mi-am negat obsesia a fost motivul problemelor mele. Drogurile au venit ca o alternativă într-o perioadă în care îmi sugrumam ideile și visele de a face lucruri mărețe. De fapt, de fiecare dată când mi-am negat dorința de a-mi crea o viață extraordinară, m-am surprins că eram sedus de activități care îmi cauzau probleme.

Când înveți cum să îți controlezi și canalizezi obsesiile, atunci devii o persoană puternică și de neoprit, capabilă să își transforme toate visele în realitate. Îți poți crea viața pe care o meriți, eliberat de toate nevrozele și comportamentele distructive care te-ar face să fii confuz față de ce predic eu aici.

Când am încetat să mă mai lupt cu mentalitatea mea obsesivă și am început să îmi hrănesc obsesiile, totul s-a schimbat pentru mine. Când am încetat să îmi mai ascund, droghez sau diminuez obsesiile și dorințele de succes, toată

energia mea a fost reînnoită. Când am început să studiez alte persoane obsesive care aveau un succes extraordinar și am încetat să mai caut sfaturi de la cei care se mulțumeau cu vieți mediocre, rezultate mediocre, bani mediocri, totul mediocru și care nu  erau obsedați de nimic altceva în afară de a-și proteja mediocritatea, am început cu adevărat să trăiesc.

Când am început să îmi asum faptul că eram obsedat de fanteziile personale despre bogății uriașe și faimă indestructibilă și de dorința de a crea o moștenire care să supraviețuiască dincolo de mine pe planeta asta, lumea a început să arate diferit. Părea că întineresc pe zi ce trece, creativitatea mea părea nesfârșită, geniul meu se trezise, iar eu începusem să atrag oameni foarte asemănători mie. Oportunitățile care nu mi se mai arătaseră niciodată începuseră să apară.

Data viitoare când cineva îți etichetează obsesia drept boală, spune-i:

„Nu sunt bolnav, sunt înzestrat."

#FiiObsedat @GrantCardone

Abilitatea ta psihologică de a avea obsesii este cea mai valoroasă unealtă pe care o ai pentru a-ți construi viața pe care o meriți și la care visezi.

Din nefericire, mulți nu își dau seama care este adevărata lor obsesie, pentru că au fost învățați să își nege obsesiile. Nu lăsa să ți se întâmple și ție asta. Găsește ceva, orice, de care ești obsedat. Nu contează acum ce este, pentru că o să îți iei de aici doar impulsul de moment și fixația asupra acelui lucru și le vei redirecționa.

Poate că ești obsedat de jocurile pe calculator și pierzi prea mult timp în fața monitorului. Foarte bine. Sau poate că ești obsedat de o anumită relație care este distructivă. Bine. Asta doar dovedește că poți fi obsedat și de altceva. Poate obsesia ta este CandyCrush sau pokerul online sau să joci șah cu bătrânii din parc. Chiar dacă ești obsedat de lucruri despre care știi că nu aduc în niciun fel măreția în viața ta, nu contează acum. Ce contează la început este să realizezi că ai capacitatea de a fi obsedat.

**A putea dezvolta obsesii înseamnă să ai puterea de a face lucruri mari.** Obsesia ta te poate scoate din mediocritatea culturală (mai multe despre asta în următorul capitol). Acum, trebuie doar să îți provoci *daimonul* și să îți redirecționezi energia către ceva pozitiv și constructiv. Nu încerca să îți reprimi sau să îți diminuezi obsesia. În schimb, permite-ți să o folosești și să o redirecționezi.

FĂRĂ LIMITE

Sper că majoritatea dintre voi, cei care citiți aceste rânduri, să nu fi cheltuit nici măcar o zi sau un cent pe droguri. Sper că nu v-ați pierdut tatăl când aveați zece ani. Dar nu e nevoie să treci prin astfel de experiențe pentru a-ți declanșa puterea obsesiei.

Pentru a avea tot ce vrei în viață, trebuie să te lași purtat de visele tale. Fă-i pe cei din jur să înțeleagă că ești obsedat și, cu toate că ți-ar prinde bine sprijinul lor, să nu se aștepte de la tine să stagnezi, să te mulțumești cu mai puțin decât visezi sau să rămâi mediocru.

Întreabă-te: Cât de departe pot ajunge? Cât de mult pot face? Și cel mai important – ce obsesie anume mă va conduce spre succes?

Capacitatea de a dezvolta o obsesie nu ține cont de educație, bani sau aptitudini. Vei avea nevoie de ele la un moment dat, dar niciuna dintre ele nu contează dacă nu ți-ai lăsat obsesia să te conducă. Totul este despre dorința ta și despre voința de a-ți vedea scopul împlinindu-se, în ciuda obstacolelor uriașe.

Obsesia mi-a salvat viața, mi-a schimbat-o și mi-a oferit realitatea pe care o trăiesc astăzi. Poate face același lucru și pentru tine.

# CAPITOLUL 2
# OBSESIA ESTE SINGURA TA OPȚIUNE

Pentru că ai pus mâna pe această carte, deja știu că ești un mare gânditor, un mare visător și o persoană care vrea să obțină succesul.
Probabil ești extrem de frustrat. Știi că poți face mai multe. De fiecare dată când îi vezi pe alții că ating măreția, te întrebi *de ce nu sunt și eu așa?* Cei care reușesc nu sunt, neapărat, mai deștepți decât tine. Nu muncesc mai mult decât tine. Atunci de ce ei și nu tu? Chiar dacă ești multimilionar, știi adevărul: ai putea să fii miliardar. Sau poate că ești un om de artă și, deși lucrările tale se vând, știi că ar trebui să fii recunoscut la nivel internațional. Dacă ai această chinuitoare dorință de a fi măreț, dacă ai un vis grandios și talent - iar eu cred că ai - atunci chiar că ar trebui să fii frustrat!
Simți că nu te integrezi? E un lucru bun. Nu poți să dormi nopțile, gândindu-te constant la o metodă mai potrivită sau la o idee mai bună? Din nou e bine. Detești să îți spună oamenii cât de bine te descurci, când tu știi foarte bine că ai putea să faci mai mult? Minunat! Nu ești niciodată satisfăcut de succesul pe care îl obții? Perfect. Toate aceste sentimente de insatisfacție sunt
semne ale obsesiei.

Niciodată nu permite cuiva să îți spună cât de bine te descurci, când tu știi că poți mai mult.
#FiiObsedat @GrantCardone

Presupun că te afli în una dintre următoarele trei situații:

- Te-ai abătut de la drumul marelui tău vis din cauză că societatea ți-a spus că planurile tale sunt de neatins sau prea îndrăznețe. Drept rezultat, ți-ai atenuat încrederea de-a lungul anilor și ai început să crezi că obsesia este nesănătoasă. Poate că ai fost condiționat să te integrezi într-un șablon, în loc să ieși din el - așa că ai renunțat la visul de a fi

măreț pentru o casă drăguță, un plan de pensie și un drum de două ore până la muncă. Ideile de afaceri care obișnuiau să te țină treaz toată noaptea au fost înlocuite cu lenevia în weekend  pe canapea, în fața televizorului. Asta nu înseamnă că ești leneș; înseamnă că ai auzit de prea multe ori de la prieteni și familie că obsesia asta a ta este nesănătoasă, că visele tale sunt de neatins, iar tu i-ai crezut.

• Ai o viziune clară asupra succesului tău, dar ai nevoie de confirmarea care să funcționeze ca un soi de combustibil adiacent pentru explozia succesului. Ești pe calea cea bună, dar nu acționezi pe cât de bine sau de rapid ai putea pentru a deveni un câștigător. Știi cu siguranță că trebuie să fii fanatic pentru a avea chiar și cea mai mică șansă de a-ți transforma visele în realitate. Toate cele optzeci de miliarde de celule din corpul tău sunt stăpânite de ideea succesului; acum mai trebuie doar să-ți dai seama cum să îl faci să se întâmple.

• Aceasta este prima dată când cineva ți-a spus  că e în regulă să fii ciudatul obsedat care ți-ai dorit întotdeauna să fii. Poate că ești o persoană care știe, în spatele minții sale, că obsesia nu este un lucru rău, dar care încă nu a devenit conștientă de ea. Ai pus mâna pe cartea asta pentru că titlul ți-a reamintit la ce ai renunțat cu ceva timp în urmă și care te-a făcut să realizezi cât de mult te-ai îndepărtat de forța aceea puternică pe care îți dorești să o trezești în tine. Poate că nu ai știut niciodată că obsesia este o opțiune, cu atât mai mult singura opțiune.

Indiferent de varianta care ți se potrivește la momentul lecturii, cu siguranță că i-ai văzut pe alții care nu erau mai inteligenți decât tine, cum propuneau idei la nimereală și deveneau milionari și miliardari.
Destul.

## DOAR TU EȘTI RESPONSABIL PENTRU SUCCESUL TĂU

Obsedații acceptă faptul că ei - și doar ei - sunt responsabili pentru succesul lor. Tu și numai tu poți să scazi miza. La finalul zilei, oamenii pot fi empatici cu tine, îți pot oferi un umăr pe care să plângi, dar nimeni nu are destulă putere emoțională sau resurse financiare să te poată ajuta, dacă tu însuți n-o faci.

Există miliarde de oameni pe planeta asta care trăiesc într-o agitație emoțională permanentă, știind că nu-și valorifică potențialul. Nimănui nu îi pare rău pentru tine. Nimeni nu te va ajuta.

A fi obsedat este *singura* modalitate de a atinge succesul cu care să îi inspiri pe alții și să faci o schimbare în lume. Este necesar să fii obsedat pentru a putea avea apoi capacitatea să oferi sprijin și îndrumare tuturor oamenilor care au nevoie de ajutor. După ce am ajuns un om de succes, obișnuiam să îi povestesc unchiului Vince despre cum visam să fac lucruri și mai mari, iar el îmi spunea: „Dacă poți, trebuie."

Obsedații acceptă faptul că ei
- și doar ei - sunt responsabili de propriul succes.
#FiiObsedat @GrantCardone

ESTE ÎN REGULĂ SĂ ȚI LE DOREȘTI PE TOATE

Există mii de cărți despre succes, dar puține dintre ele abordează definiția succesului pe care o propun eu. Nu e vorba doar despre o slujbă sigură, despre respectul celor din jurul tău și despre un cuib micuț și drăguț pe care să-l ai asigurat atunci când ieși la pensie. Eu întotdeauna mi-am dorit - și încă îmi doresc - să am succes *la scară*
largă.

Pentru mine, succesul nu a fost niciodată despre un singur lucru, despre o singură realizare, despre un singur vis, un singur obiectiv, un singur scop. Întotdeauna mi-am dorit o mulțime de lucruri. O fată cu care mă întâlneam acum mulți ani îmi spunea: „Vrei să și ai prăjiturica și să o și mănânci". Eu îi răspundeam:

„De ce aș vrea prăjiturica dacă nu pot să o mănânc?" Întotdeauna mi-am dorit multe lucruri, nu doar unul.

**Pentru mine - și mă aștept că și pentru tine - succesul este despre a fi bun în multe lucruri.** Cu siguranță că nu aș fi satisfăcut doar cu bogăția. Vreau tot: sănătate, avuție, familie, iubire, relaxare, spiritualitate, comunitate și timp ca să mă bucur de toate. De ce să te mulțumești cu o singură culoare, când poți avea tot curcubeul?

De ce să te mulțumești cu o singură culoare,
când poți avea tot curcubeul?
#FiiObsedat @GrantCardone

Pentru mine, definiția succesului este realizarea potențialului. Evaluarea mea asupra acestui potențial s-a tot schimbat de-a lungul vieții. La douăzeci și cinci de ani, credeam că potențialul meu este să nu mai consum droguri niciodată. Peste un an, eram concentrat pe plata datoriei de 40.000$ pentru facultate și să câștig 60.000$ pe an. Când am ajuns să am douăzeci și nouă de ani și să îmi deschid prima mea afacere, scopul era să ajung la 100.000$ pe an pe care să-i câștig din vânzarea de automobile. Toate aceste realizări, acum, când mă uit în urmă, erau mult sub potențialul meu.

Treizeci de ani și sute de conferințe plătite, premii, cărți și apariții TV mai târziu, potențialul meu încă mi se dezvăluie pe măsură ce cresc și am noi experiențe. Când, în sfârșit, am găsit dragostea vieții mele, am devenit conștient de potențialul de a iubi o altă persoană și de a crea o relație extraordinară. Când s-au născut copiii, m-am realizat ca părinte, am învățat să iubesc, să am grijă, să-i protejez și să-mi fac timp pentru copiii mei.

Potențialul tău se extinde și ți se relevă în timp, pe măsură ce descoperi din ce în ce mai multe lucruri de care ești capabil. Realizez, acum, că mi-am subestimat întotdeauna potențialul. Mă gândesc că încă o fac. Deja am realizat de sute de ori mai mult decât credeam vreodată că e posibil, și totuși sunt conștient de faptul că mai am multe lucruri de realizat pentru a-mi atinge potențialul - și sunt obsedat să descopăr care ar mai putea fi acest potențial. Unii spun că viața este despre călătorie, nu despre destinație. Nu sunt de acord. Mie îmi plac destinațiile, pentru că odată ce ajung acolo, învăț ceva nou despre potențialul meu.

**Întotdeauna am crezut, în secret, că sunt capabil de lucruri incredibile.** Chiar și în cele mai dificile momente din viața mea, înțelegeam că potențialul meu este mai mare decât realizările mele. Chiar și astăzi trăiesc cu aceste două lucruri: conștientizarea și impulsul chinuitor de a face mai mult. Și ca să fiu complet sincer, niciodată nu m-am gândit prea mult la succesul din trecut. Întotdeauna îmi concentrez atenția
asupra unui posibil viitor.

Nu îi cred niciodată pe cei care spun că sunt satisfăcuți
- tipii ăia care spun: „Îmi trăiesc visul”. Serios? Urăsc fraza asta. Cei care transformă visele în realitate nu cred niciodată că au făcut destul sau că au realizat destule; ei sunt obsedați de următorul nivel. Cei care cred că sunt

satisfăcuți sunt fie foarte confuzi, fie extrem de periculoși, pentru că vor încerca să te convingă să te oprești ca să fii „satisfăcut”, la fel ca ei.
Cei care cred că sunt satisfăcuți sunt fie foarte confuzi, fie extrem de periculoși.
#FiiObsedat @GrantCardone

De câte ori m-am lăsat influențat de alții, mi- am compromis viziunea asupra succesului - să mă mulțumesc cu mai puțin decât sunt în stare să fac, să mă conving cumva că am făcut destule și să mă mulțumesc cu mai puțin decât tot… am devenit nefericit, irascibil, plictisit, nemulțumit, depresiv, chiar furios.
**Când încerc să îmi ating adevăratul potențial, sunt cel mai fericit.** Sunt cel mai fericit când închei afaceri grandioase, când rezolv probleme mari, când îmi fac legături cu mai marii domeniului și când fac lucrurile despre care eu însumi mă îndoiam că sunt posibile. Când se întâmplă toate aceste lucruri, devin un tată, un soț, un prieten și un angajator mai bun și un membru important al societății: un eu mai bun.

De-a lungul anilor au devenit populare frazele precum
„Viața trebuie trăită” și „Succesul nu este totul”. Mă simt ca un paria când vorbesc despre a vrea mai mult, despre a avea tot și despre a-ți urma constant potențialul. Am fost extrem de ridiculizat de cei care consideră că sunt egoist, zgârcit, egocentrist și niciodată mulțumit.
Multe dintre lucrurile astea sunt adevărate. Pot fi egoist, zgârcit, egocentrist și niciodată mulțumit, dar toate astea pentru a putea avea grijă de familia mea, de visele mele, de biserica și de comunitatea mea.
Din moment ce ai pus mâna pe această carte, presupun că deja știi că le vrei pe toate (chiar dacă poate ți s-a spus că este un vis de neatins) - și vrei ca eu să te trezesc și să îl inspir pe ciudatul obsedat din tine. Doar ca să fim siguri, vezi la câte dintre întrebările de mai jos vei răspunde afirmativ.

- În secret sau declarat, ai vrut dintotdeauna să faci lucruri incredibile?
- Visezi să faci ceva care va fi remarcat de toată lumea?
- Te-ai gândit vreodată cum ar fi dacă ai deveni un nume pe buzele tuturor? Sau te-ai întrebat cum ar fi dacă ai fi faimos?
- Ai vrea ca numele tău să fie sinonim cu o schimbare care a făcut lumea mai bună?

- Ți-ar plăcea să intri într-o cameră plină de oameni și toți să îți știe numele?
- Ți-ai imaginat vreodată cum ar fi să zbori cu un avion privat sau să deții tu însuți un avion?

Haide, recunoaște: vrei toate astea. Și meriți să le ai.

Ești capabil de mai mult. Meriți un succes atât de mare, încât să nu poată fi oprit, luat, diminuat sau furat.
Meriți un succes atât de mare, încât să nu poată fi oprit, luat,
diminuat sau furat.
#FiiObsedat @GrantCardone

Cei care sugerează că ar trebui să te mulțumești cu mai puțin decât potențialul tău o fac doar pentru că încearcă să-și explice decizia de a se mulțumi ei înșiși cu mai puțin. De fapt, ei nu s-au mulțumit - au renunțat. Au renunțat la potențialul lor, iar acum încearcă să dea un sens motivului pentru care au făcut asta. Nu există nicio excepție. Cei care au succes nu le vor spune niciodată celorlalți să facă mai puține lucruri, să se mulțumească cu ce au sau să fie satisfăcuți de viața lor. Cei care într- adevăr au reușit nu îți vor spune niciodată că ai un vis de neatins și te vor încuraja întotdeauna să faci mai mult.
Pregătește-te: când îți vei lua un angajament față de chestiunea asta cu obsesia, vei fi catalogat drept un exemplu negativ, un ciudat și un dement. Amintește-ți că problema e în cei care spun asta. Problema este însăși lumea în care trăim.

## SFÂRȘITUL EPIDEMIEI MEDIOCRITĂȚII

Cred că unul dintre motivele pentru care mesajul meu sună atât de șocant este că suferim de pe urma unei epidemii a mediocrității.
Atât de mulți oameni din clasa de mijloc își propun să obțină doar atât încât să se descurce, în loc să aspire la prosperitate și succes. Clasa mijlocie nu oferă libertatea adevărată nimănui, ci doar asigură o viață plină de frici și de griji constante. Pentru a înțelege cât de profundă este această epidemie, poți lua în considerație următoarele:

- Studii făcute de Bankrate.com sugerează că undeva între 62% și 76% dintre americani trăiesc de la un salariu la altul, inclusiv cei care sunt sus în topul clasei de mijloc și au slujbe bine plătite.
- Potrivit unui articol din 2012 al *Washington Post*, mai mult de jumătate din populația Americii trăiește de pe urma unui program guvernamental de asistență.
- Potrivit *Forbes*, există aproximativ 28 de milioane de afaceri mici în America, dintre care 75% sunt conduse de un singur patron care, prin definiție, muncește singur și nu are angajați - ceea ce înseamnă că fac totul singuri.
- Același studiu arată că dintre toate afacerile mici, 92% câștigă mai puțin de 250.000$ pe an, iar 67% nu au niciun profit sau pierd bani.
- Potrivit MarketWatch, în 2015, americanii aveau peste 1.3 trilioane de dolari datorii pentru studii. E o datorie mai mare decât toate datoriile de pe cardurile de credit adunate.
- Și ce au produs toate acele datorii pentru studii? Potrivit unui studiu condus de CareerBuilder, peste 30% dintre absolvenți nu lucrează în domeniul pe care

  **-a** u studiat în facultate.
- Finanțăm casele „Visului american" cu credite ipotecare pe treizeci de ani, credite care, de la Marea Depresie și până azi, au crescut cu aproape un procent pe an (ajustat de inflație).
- Potrivit unor chestionare Gallup, americanul obișnuit lucrează sub treizeci și cinci de ore pe săptămână, iar la aproape 70% dintre americani nu le pasă de slujba lor.

Fie că ești parte a uneia dintre statisticile acestea sau nu, știi pe cineva care este. Gândește-te la toți studenții care au făcut împrumuturi la bancă pentru studii și care s-au întors înapoi în casa părinților după ce au terminat facultatea. Și cum rămâne cu deținerea de case, care a scăzut cu aproape 68% din 1950? Tu și cu mine trăim printre acești oameni, chiar dacă nu suntem unii dintre ei, și suntem, prin urmare, influențați simțitor de mentalitatea și de acțiunile lor. Oamenii eșuează din cauza modului în care gândesc și din cauza puținului pe care îl fac.

Atât de mulți oameni din clasa de mijloc își propun să obțină doar atât încât să se descurce, în loc să aspire la
prosperitate și succes.
#FiiObsedat @GrantCardone

E o frază celebră care spune că ești compus din cei cinci
oameni cu care îți petreci cel mai mult din timp. Uită-te în jur: dacă oamenii pe care îi vezi nu caută succesul cu înverșunare, atunci ei confirmă mediocritatea.
Oamenii sunt leneși pentru că sunt tolerați așa. Oamenii acceptă ideea mediocrității pentru că părinții și prietenii le-au spus că este în regulă să se mulțumească cu puțin în loc să devină obsedați de visele lor.
Dacă cunoașterea reprezintă putere, iar eu cred că așa e, atunci problema este că mulți dintre noi avem o cunoaștere greșită. Oamenii sunt încurajați să fie fericiți și își petrec viața încercând să cumpere fericirea cu bani împrumutați de pe cardurile de credit pe care trebuie să le alimenteze cu banii obținuți de la slujbele pe care le urăsc. Oamenii au cumpărat ideea că dacă ajung, în sfârșit, în clasa de mijloc, o să se descurce mai bine decât 80% din populația globului - doar ca să se trezească că nu au timp pentru familiile lor și nici bani pentru a-și satisface plăcerile.
Dacă oamenii pe care îi vezi nu caută succesul cu înverșunare, atunci
ei confirmă mediocritatea.
#FiiObsedat @GrantCardone

Și, desigur, mantra aceasta cu „Suntem cu toții împreună în asta" pe care cultura noastră o promovează *sună* drăguț, dar dacă nu te poți preocupa de propriile tale vise, cum vei putea avea grijă vreodată de vecinul
tău? Dacă nu poți să îți plătești nici măcar facturile, cum ai putea să îi ajuți pe cei care au nevoie de ajutorul tău? Dacă nu îți poți transforma propriile vise în realitate, cum ai putea să îi încurajezi pe alții să o facă? Nu poți!

## ATÂTEA SFATURI PENTRU MEDIOCRITATE

- Societatea a avut întotdeauna o problemă cu oamenii ca mine și ca tine. Noi ne vedem pe noi înșine ca fiind antreprenori, bătăuși, competitori, muncitori, oameni care își asumă riscuri și oameni

hotărâți. Alții ne consideră anormali, problematici, lacomi, nemulțumiți, exagerat de exigenți, tirani, egocentriști, iraționali, obsedați de control și așa mai departe. Cei care nu înțeleg - inclusiv familia, prietenii, angajații și colegii tăi îți vor spune lucruri precum:

- „Ia o pauză."
- „Viața există ca să fie trăită."
- „Nu munci prea mult."
- „Nu munci din greu."
- „Ia-o mai ușor."
- „Fii recunoscător - altora le e mult mai rău decât ție."
- „Viața e scurtă."
- „Banii nu reprezintă totul."
- „Mai mult nu înseamnă și mai bine."

Acești oameni, vrăjiți de credința lor în echilibrul dintre viață și muncă, de integrare, de înțelegere cu ceilalți, de corectitudine și egalitate pentru toată lumea, sunt motivele pentru care ți-ai abandonat visele. Obsesia, spun ei, este nesănătoasă. Dar cum rămâne cu obsesia lor pentru confort, pentru normalitate, pentru lipsa unei dorințe și a unui scop? Cum rămâne cu ciuma îndoielii de care s-au îmbolnăvit miliarde de oameni și care îi face să se mulțumească cu niște vieți mediocre? Gândește-te la mama care a renunțat să mai scrie cărți, la profesorul care a renunțat la visul de a avea propria afacere, la omul de afaceri care a renunțat la visul de a deveni artist. Toți acești oameni refuză să își asume riscuri ca să poată trăi în ordine.
Ai observat vreodată că persoana care strigă sus și tare că „Succesul nu este totul" este acea persoană care nu are deloc succes? Aceste motto-uri sunt ușor de distribuit, dar foarte puțini le testează veridicitatea. Toți acești oameni merg prin viață spunându-le altora:
„Abandonează-ți visele despre glorie, avere și putere, pentru că nu poți să le ai pe toate!" Amintește-ți: oamenii care încearcă să te convingă să renunți nu încearcă să te ajute. Încearcă doar să dea un sens motivului pentru care ei înșiși au renunțat.
Realitatea este că niciunul dintre acei oameni nu a găsit altceva în afară de scuze. Asta nu înseamnă că sunt oameni răi. Dar ei nu vor schimba lumea și

nici nu îi vor sprijini pe alții să schimbe lumea.

## DISTRAGEREA MASELOR

Adaugă la asta faptul că în fiecare zi suntem bombardați cu tot felul de lucruri care ne distrag atenția - minciuni, agende politice, crize, teroare și speranțe false. Această
bombardare constantă îi face pe oameni să creadă că sunt neputincioși - că sunt doar niște spectatori ai propriei vieți care nu știu decât să se descurce.
Oamenii care încearcă să te convingă să renunți nu vor să te ajute, ci caută să dea un sens motivului pentru care ei înșiși au renunțat.
#FiiObsedat @GrantCardone

Milioane de oameni își petrec trei-patru ore în fiecare zi stând pe Facebook, apoi ajung acasă și se uită la televizoarele de nouăzeci de inch pe care le-au cumpărat în credit. Ei sunt hipnotizați de știrile naționale despre cel mai recent atac terorist, despre avionul dispărut și despre scandalurile celebrităților. Sau stau lipiți de unul dintre serialele cu polițiști care rezolvă crime sau cu războaie din regate imaginare.
Oprește-le pe toate, dar tu trăiești într-o lume în care există mai multe dispozitive mobile decât oameni. Suntem bombardați non-stop de porcării de pe internet, de sute de miliarde de fluxuri Twitter, de opt miliarde de Snapchat-uri și filmulețe pe YouTube, de trilioane de postări inutile în fiecare zi, iar acum, de filmări live în care oricine poate fi creator și poate vomita conținut absurd. Ca să nu mai vorbim de faptul că suntem inundați de pornografie, celebrități și pisici săltărețe.
Cu atât de multe distrageri care ne bombardează non-stop, șansele de succes sunt extrem de mici.

**PRIMUL PAS**
**PENTRU A INTRA PE**
**FĂGAȘUL SUCCESULUI**
**ERA SĂ MĂ AJUT PE MINE.**
**NU PUTEAM SĂ ÎI AJUT**
**PE CEILALȚI PÂNĂ CÂND**
**NU MĂ PUNEAM**
**PE PICIOARE.**

GRANT
CARDONE

Dar poți ieși din ciclul mediocrității - de fapt, trebuie să faci asta. Mediocritatea este o formulă defectă care nu funcționează pentru nimeni, oricât de mult ar încerca cineva să îi dea un sens. Oamenii nefericiți nu te pot învăța cum să fii fericit. Săracii nu te pot învăța cum să devii bogat. Un bărbat aflat într-o căsnicie pe butuci nu te poate învăța cum să îți faci căsnicia să funcționeze. **O persoană mediocră nu te poate învăța cum să fii excepţional.**

Am o vorbă după care mă ghidez: „Nu primi niciodată sfaturi de la cei care renunță." Și permite-mi să mă fac înțeles - mediocri sunt oamenii care renunță. Renunță să mai lupte pentru o viață bună, renunțând și la potențialul lor.

Nu primi niciodată sfaturi de la cei care renunță.
#FiiObsedat @GrantCardone

Așadar, cum poți trăi mai sus de linia mediocrității? Afundându-te cu totul și devenind obsedat. Hai să ne uităm la niște oameni care au demonstrat asta.

EȘTI SINGURUL CARE ARE VISELE TALE

Steve Jobs a spus: „Vreau să fac o gaură în univers." Martin Luther King Jr. a spus: „Am un vis…"
Ghandi a spus: „Fii schimbarea pe care vrei să o vezi
în lume."Bill Gates a spus: „Succesul este un profesor jalnic. Îi păcălește pe oamenii deștepți și îi face să creadă că nu pot pierde niciodată."
Muhammad Ali a spus: „Sunt cel mai bun."

Îi cunoști pe oamenii aceștia și știi ce au făcut pentru că erau obsedați. Au rămas obsedați mult timp după ce alții au încercat să îi oprime. Desigur, oamenii doar au încercat să-i facă să se bucure de viață puțin mai mult. Li s-a spus că sunt nebuni, aroganți, problematici, demenți, trăsniți, fanatici și multe alte astfel de etichete. Într-un final însă fiecare dintre ei a schimbat lumea.

Acești oameni nu au fost supereroi; nu aveau nicio putere supranaturală. Erau doar complet obsedați. Acest lucru a dus la dedicarea lor totală, la eforturile iraționale și la angajamentul permanent de a merge mai departe

decât oricine altcineva pentru a-și îndeplini visele. Ei nu au jucat, pur și simplu, jocul vieții; ei au fost obsedați să îl ajusteze.
Nu, niciunul dintre acești oameni nu a fost perfect. Dar fiecare dintre ei a lăsat în urmă o moștenire care va exista încă secole la rând. Numele lor vor inspira sute de milioane de oameni și îi vor face să se gândească la ce înseamnă să fii măreț, să realizezi lucruri mărețe, să îți dorești schimbări mărețe. Era Muhammad Ali un luptător experimentat? Eu cred că nu. Povestea lui inspiră bărbați și femei de toate rasele, religiile și vârstele cu mesajul că dacă vrei să ai măreție, trebuie să o ceri.
**Ridică-te și cere-ți renumele.** Pentru că oricât de multă grijă sau iubire simte o altă persoană pentru tine, nu are visele tale. Acestea îți aparțin și te fac să fii unic.

Cu siguranță aveai aceste vise încă dinainte să îi cunoști pe mulți dintre oamenii din viața ta. Prietenii, copiii, partenerul de viață și familia poate că te iubesc, dar asta nu înseamnă că îți împărtășesc visele și dorințele. Ei le au pe ale lor.
Decât să primești sfaturi de la ei, să îți micșorezi standardele pentru ei sau să renunți cu totul la ele, uită- te să vezi dacă ei își urmează visele cu obsesie, folosindu- se de fiecare moment pentru a și le realiza. Pentru că tu o vei face. Vei face tot ce poți ca să le transformi în realitate și va fi nevoie să iei multe decizii și să faci multe sacrificii. Dacă ei nu sunt dornici să facă asta, atunci e clar că ei înșiși au renunțat la visele și dorințele lor. Nu fi surprins - majoritatea oamenilor au făcut asta. Așa că asigură-te că nu vei primi niciodată sfaturi de la ei. Vor încerca să te convingă să faci același lucru pe care l-au făcut și ei și să trăiești o viață mediocră.
Oricât de mult te-ar iubi celălalt, nu are visele tale.
#FiiObsedat @GrantCardone

DIFERENȚA DINTRE DEPENDENȚĂ ȘI OBSESIE PENTRU SUCCES

A deveni dependent de ideea de succes și a fi destul de obsedat încât să o urmezi sunt două lucruri complet diferite. Nu e de ajuns doar să vrei să fii renumit. Am
vărsat sânge, lacrimi și transpirație - și mi-am pus fundul la bătaie de mai multe ori decât aș putea să număr - pentru a ajunge unde sunt astăzi.

Nu-mi place s-o spun, dar același lucru va trebui să-l faci și tu. Nu există obsesie *light*. Nu există obsesie *part- time.* Dacă vrei să conduci haita, trebuie să abandonezi ideea că o versiune mai blândă de obsesie este o opțiune.
„Uneori obsedat" sau „obsedat doar în weekenduri" sau „obsedat între orele 8.00 a.m. și 5.00 p.m." sunt o fantezie.
Nu există obsesie part-time.
#FiiObsedat @GrantCardone

Indiferent de domeniul în care activezi, obsesia este obligatorie pentru tipul de succes despre care vorbesc. **Obsedaţii ştiu că dacă nu se implică total în aventura lor, vor fi daţi la o parte de cei care o fac.** Du-te și întreabă-i pe cei care locuiesc în Silicon Valley cum se simt în legătură cu scufundarea lor în această lume, cu săptămânile de o sută de ore de muncă și cu împrumutatul banilor de la familie sau prieteni pentru cumpărături. Apoi găsește pe cineva care este obsedat să creeze o familie incredibilă și observă cu câtă pasiune vorbește despre a pune familia pe primul loc, despre iubirea față de familie și despre cât de dedicați sunt ei familiilor lor. Vorbește cu un artist sau cu un atlet, cu cineva care este obsedat și care își îmbunătățește constant talentul, și vezi cum se înviorează în momentul
în care începe să vorbească despre ceea ce face.
Trebuie să accepți această mentalitate de „mori încercând". Nu pot exista alte alegeri sau alte opțiuni. Da, victoria vine cu un preț - dar la fel se întâmplă și cu resemnarea. Desigur, poate că ești total și complet nebun. Dar nu te vei opri. Pentru că istoria ne arată că doar cei obsedați reușesc - oameni ca Alexandru cel Mare, Ioana d'Arc, Albert Einstein, Alexander Graham Bell, Thomas Edison, Elon Musk, Howard Schultz, Oprah, Vincent van Gogh, Steve Jobs, Christopher Columb, Charlie Chaplin, Mozart, Michelangelo, Bill Gates, Mark Zuckerberg, Leonardo DiCaprio, Martin Scorsese, Jay Z, Beyoncé, Serena Williams și alții. Lista acestor oameni nu se scurtează și, fie că îți place de ei sau nu, că îi admiri sau îi detești, cu toții îi cunoaștem!
Fie că ești sau nu de acord cu misiunile lor sau cu felul în care au ajuns acolo, nu poți să negi că au fost obsedați - iar acesta este motivul pentru care le cunoști numele. Aceștia sunt oameni care au luptat cu orice preț și care nu și-au dorit să se mulțumească cu puțin. Desigur, niciunul dintre ei nu și-a

creat exact viața pe care ne-o dorim noi, pentru că ei au avut vise diferite de ale noastre. Dar poți folosi ce au făcut ei pentru a-ți alimenta propria obsesie. Pentru că ei și-au permis fascinația fanatică, nerezonabilă, obsedată în legătură cu visele lor, tu și cu mine le știm numele. Mai e vreo persoană pe care o cunoaștem amândoi și care să nu fi fost obsedată? Mă îndoiesc. Acum, haide să ne adăugăm și noi numele pe lista asta.

Nu există nicio persoană al cărei nume să îl știm
și care să nu fi fost obsedată.
#FiiObsedat @GrantCardone

# CAPITOLUL 3
# DE CE ANUME SĂ FII OBSEDAT

Pe măsură ce citeai, probabil că te întrebai: *Cum descopăr de ce sunt obsedat?*

Poate că tu crezi că deja știi. Sau poate că nu ai nicio idee. Poate că te-ai rătăcit. Poate că ești tânăr și confuz, sau poate că ești în mijlocul unei tranziții în viața ta: îți schimbi slujba, treci peste o relație sau doar te-ai săturat de sentimentul că nu mai ai energie.

Am fost acolo. De-a lungul vieții, pentru motive diferite, m-am tot întrebat asta din nou și din nou:

De ce fac ceea ce fac? Care e scopul meu?

Ce o să mă entuziasmeze?

Când identifici *de ce* vrei să obții ceva, atunci poți deveni complet obsedat de obținerea acelui lucru. Această obsesie este ceea de ce ai nevoie pentru a depăși orice barieră sau opunere pe care le întâlnești în cale.

## POȚI SĂ FII OBSEDAT DE ORICE

Am vorbit deja de obsesiile negative, inclusiv droguri,
irosirea timpului pe rețelele de socializare și alte activități care nu aduc niciun rezultat constructiv.

Apoi, sunt și obsesiile pozitive. Poți fi obsedat de fitness, de slăbit, de a fi în formă sau de a te detoxifia. Poți fi obsedat de susținerea unei fundații de caritate, de a ajuta un părinte bolnav sau de a face un copil. Când vorbesc despre obsesii, vorbesc despre acelea care merită atenția ta pentru că îți susțin scopul. Cele două sunt legate, dar nu sunt același lucru: eram *obsedat* să devin bogat pentru că *scopul* meu era să mă asigur că familia mea nu se va îngrijora niciodată din cauza banilor și nu se va chinui în clasa de mijloc, la fel cum mi s-a întâmplat mie când a murit tata.

**Scopul este Sfântul Graal al obsedatului.** Văd scopul ca fiind un motiv personal pentru care faci ceva sau motivul pentru care ceva sau cineva există. Este „de ce-ul” tuturor cauzalităților și combustibilul obsesiilor tale.

Înainte de a gândi la scară mare, apoi mai mare, apoi la scară masivă în ceea ce privește scopul tău, permite- mi întâi să îți spun că doar pentru că am pornit pe drumul spre obsesie prin intermediul vânzărilor de la reprezentanța auto, asta nu înseamnă că mi-a și plăcut. Nu era slujba mea de vis. Nu eram nici măcar pasionat de subiect. Primii doi ani în care am vândut mașini mi-au displăcut profund. Dar am devenit obsedat de a ajunge să fiu extraordinar la muncă și, într-un final, m-am îndrăgostit.
Mulțumită tatălui meu, nu m-am blocat niciodată în ideea că trebuie să îmi placă ceva ca să îmi iau un angajament față de acel ceva. Când aveam nouă ani, îmi amintesc că îl priveam pe tata cum muncește în grădină,
cum o curăță de bețe și de frunze și cum le aruncă la gunoi. Făcea totul cu atât de multă atenție și precizie, încât îmi părea că iubește fiecare secundă în care face asta. L-am întrebat: „Tată, îți place să faci asta?" Mi-a răspuns: „Nu trebuie întotdeauna să-ți placă o anumită activitate, ca să iubești ceea ce faci."
Tata era obsedat să se îngrijească de familia lui și să obțină destul succes încât să ne susțină, iar asta însemna să facă anumite lucruri care nu îi făceau plăcere sau pe care nu voia să le facă. Simplu ca bună ziua.

Nu trebuie întotdeauna să îți placă o anumită activitate, ca să iubești ceea ce faci.
#FiiObsedat @GrantCardone

Îmi amintesc că în momentul în care mi-am luat angajamentul de a deveni un vânzător de automobile bun, mă prefăceam că îmi place la nebunie, deși nu îmi plăcea în mod special să vând mașini. Zâmbeam atunci când un client nu voia să îmi strângă mâna. Stăteam și dădeam o groază de telefoane impersonale unor oameni care îmi închideau în nas sau care îmi spuneau să nu îi mai sun niciodată. Când toată lumea pleca acasă, la ora 6 seara, eu rămâneam până la miezul nopții și încheiam contracte.
Pe măsură ce îți găsești scopul și identifici acele lucruri care sunt demne de a deveni obsesii, amintește-ți că nu e nevoie să îți iubești locul de muncă, și nici măcar
să faci lucrul de care ești pasionat pentru a deveni destul de obsedat încât să ai succes.

Acestea fiind spuse, nu vreau să lăsăm lucrurile așa. Este important să îți dai seama care sunt obsesiile demne de atenția ta.

## DĂ-ȚI SEAMA CARE ESTE SCOPUL TĂU

Pentru a înțelege care este scopul meu și pentru a continua să îl alimentez, îmi pun continuu întrebări. Aceste întrebări mi-au deschis mintea în atât de multe direcții, m-au inspirat să realizez lucruri extraordinare și m-au ținut atent la oportunitățile care sunt pe aceeași lungime de undă cu obsesia mea.
Când vei răspunde la întrebările acestea, să nu te îndoiești de tine. Răspunde cu primul lucru care îți vine în minte - fără să te judeci și fără să încerci să îți dai seama de ceva anume, mai ales de cum să ajungi la răspuns. Nu e nevoie nici măcar să începi să faci ceva, decât dacă vrei. Doar pune-ți aceste întrebări.
Apoi, mâine, la aceeași oră, fă-o din nou. Apoi, fă-o din nou poimâine și din nou, răspoimâine. În timp, vei observa că vii cu răspunsuri noi sau că îți vin în minte aceleași răspunsuri pe care le-ai mai dat. O să găsești modele surprinzătoare sau o să îți reamintești de vreun vis care fusese îngropat cu mult timp în urmă.

Interese personale

- Ce mă entuziasmează acum?
- Ce e atât de interesant pentru mine, încât aș face orice ca să realizez asta?
- Ce mă plictisește?
- Care este lucrul pe care mi-am dorit întotdeauna să-l fac?
- Ce nu vreau să fac, indiferent de preț?
- Ce muncă mă face să uit să mănânc?
- De ce anume am fost interesat încă din copilărie?

Motivații financiare

- Ce sunt dornic să fac pentru bani?
- Ce aș vrea să fac pentru bani?
- Dacă banii n-ar însemna nimic în viața mea, ce aș face cu timpul meu?
- Ce sumă de bani mi-ar oferi siguranța de care am nevoie?
- Ce sumă de bani mi-ar trebui pentru a profita de mai multe opțiuni?

- Ce sumă de bani mi-ar oferi liberate financiară?
- De ce sumă de bani aș avea nevoie pentru a face o diferență în lume?

Talente și aptitudini

- Ce pot face mai bine decât oricine?
- Care sunt aptitudinile mele înnăscute?
- La ce am fost dintotdeauna bun?
- La ce nu m-am descurcat niciodată bine?
- Ce talente sau aptitudini am și pe care le ignor?
- La ce mă descurc oribil și n-ar trebui să fac niciodată?
- Ce fac eu și este o completă pierdere de timp și talent?
- În ce domenii îmi apreciază alții talentul, mai mult decât o fac eu?
- Care sunt aptitudinile pe care ar trebui să le dezvolt?

Cercetare de piață

- De care produs sau serviciu m-am plâns în mod repetat?
- Ce idee bună am avut referitoare la începerea unei afaceri sau la vreo investiție, idee pe care nu am urmat-o până la capăt?

Moștenire

- Pentru ce vreau să își amintească lumea de mine?
- Ce contribuții pot aduce societății și de care aș fi cel mai mândru?
- Ce vreau să fiu sigur că nu o să spună nimeni despre mine?

Oameni care mă inspiră

- Care sunt cei cinci oameni de succes pe care îi admir?
- Ce fac acești oameni pe care îi admir?
- Ce au în comun acești oameni?
- Ce calitate mi-ar plăcea să împărtășesc cu acești oameni?
- Ce am eu în comun cu acești oameni?
- Dacă aș putea întâlni pe oricine, cine ar fi acea persoană?
- Cine este persoana care mă sprijină cel mai mult?

Stil de viață

- Ce mă face să mă simt bine?
- Ce îmi oferă energie?
- Ce activitate mă plictisește și mă face să nu mă simt bine?

- Ce lucruri fac și pe care le regret ulterior?
- Care sunt obiceiurile proaste de care trebuie să mă las?
- Care sunt obiceiurile bune de care ar trebui să mă apuc?
- Ce anume ar trebui să fac mai mult și care m-ar face să mă simt mai bine în legătură cu mine?

Cum ar fi dacă…

- Dacă aș scrie o carte, despre ce ar fi? Ce lecții motivaționale aș extrage din viața mea?
- Dacă aș ști că nu aș eșua, ce aș face?
- Dacă ar fi să fiu cunoscut pentru un lucru extraordinar, care ar fi acela?

Nu zic să îți extragi scopul din acest exercițiu. De fapt, cred că e prea limitativ să încerci să reduci totul la o singură frază sau la o singură idee. Ai capacitatea de a fi obsedat de multe lucruri, la fel cum poți avea mai multe scopuri în viață. Dar întrebările acestea te vor ajuta să-ți identifici obsesiile pozitive care te vor ghida către scopul tău. Scopul este compus din toate lucrurile care constituie, pentru tine, o viață completă.

Odată ce știi care este scopul tău în acest moment, îți poți opri micile acte de negare și de autosabotaj care te țin în loc. Îți poți da voie să fii obsedat de obsesiile tale reale - acesta este primul pas.

# CÂND ÎNCERC SĂ-MI ATING ADEVĂRATUL POTENȚIAL, SUNT CEL MAI FERICIT.



MENȚINE-ȚI OBSESIILE PROASPETE

Viața întreagă este o tranziție. Îți vei da seama ce trebuie să faci și îți vei lua un angajament față de acel lucru. Apoi, va veni o vreme în care te vei întreba din nou ce ar trebui să faci, iar procesul de a-ți clarifica scopul va începe din nou.

Anul trecut, am lucrat cu Pentagonul la un proiect care îi ajuta pe soldați să facă tranziția de la serviciul militar la viața civilă. Mulți dintre acești oameni minunați își luaseră un angajament față de cariera militară. Acum, acești veterani trebuiau să se mute dintr-un mediu cu structuri, lideri și claritate, către slujbe în companii cărora le lipsea direcția, unde tuturor le era teamă să ia decizii, unde ședințele nu începeau la timp și unde angajații se plângeau că nu au ferestre în birouri.

Le-am spus soldaților ce o să-ți spun și ție: din momentul în care te-ai născut și până în momentul în care mori, viața este o continuă tranziție. Nu contează doar începutul și sfârșitul; ci toate lucrurile din mijloc. **Cei care trăiesc cu adevărat și care fac cele mai mari diferențe știu cum să își reactualizeze și să își reorienteze obsesia pe măsură ce se maturizează, pe măsură ce li se schimbă viața și pe măsură ce oportunitățile vin și pleacă.**

Cheia prin care să-ți legi obsesia de scop este să-ți propui scopuri noi.
#FiiObsedat @GrantCardone

Este o provocare, dar trebuie să redefinești cine ești și să îți realimentezi obsesiile pe măsură ce condițiile se schimbă, iar scopurile tale anterioare sunt atinse. Acest lucru va determina cât de multe poți să faci în timpul pe care îl ai pe pământ. Tu însuți ești cel care te construiești în permanență.

**Cheia prin care să-ți legi obsesia de scop este să-ți propui scopuri noi.**

Cineva ar putea să spună: „Dacă aș avea un milion de dolari, m-aș pensiona și aș juca golf în fiecare zi.” Apoi, ajunge acolo unde și-a propus, joacă golf timp de cinci ore în fiecare zi, devine destul de bun la asta, se uită la televizor pentru restul zilei și își urăște viața. Când a ajuns unde și-a propus, a încetat să mai aibă alte țeluri. Ca rezultat, și-a pierdut calea.

La fel cum restartezi un calculator și îi reîncarci sistemul de operare, tot așa oamenii au nevoie să se reorganizeze. Cu toții suntem în tranziție,

îmbătrânim, o luăm de la capăt - iar lucrurile se schimbă. Există dezamăgiri, provocări, pierderi. Dacă nu rămâi obsedat de scopul la care vrei să ajungi, vei deveni acea persoană care nu vrei să fii: pierdută, blazată și care se consumă gratuit.

Scopul este cel care mă face să nu-mi irosesc viața fără un vector.
#FiiObsedat @GrantCardone
Am fost acolo; am făcut asta. În momentul în care nu știam de ce mă trezesc în fiecare zi, mă simțeam mort
pe dinăuntru. Scopul este cel care mă face să nu-mi irosesc viața fără un vector.
Pentru a-ți putea înțelege scopul și care să fie obsesia ta în acel moment al vieții tale, hai să discutăm puțin despre cum să te mobilizezi să-ți notezi scopurile în fiecare zi.

PRACTICA ȚELULUI ZILNIC

O unealtă foarte bună care să te mențină concentrat, angajat și repornit este aceea de a-ți scrie zilnic țelurile, pentru că destinația se va schimba de multe ori. Te va ajuta și să îți dai seama cât de departe ai ajuns din momentul în care ai început această practică și să înveți multe despre tine.
Însă, în primul rând, să clarificăm ce vreau să spun prin țeluri, în opoziție cu scopurile. **Ţelurile sunt ceva ce vrei să obţii, pe când scopul este motivul pentru care faci ceva** (Steaua Nordului, dacă vrei, poate fi motivul pentru care faci ceea ce faci). Pentru a rămâne obsedat de adevăratul tău scop, trebuie să fii obsedat de setarea și atingerea țelurilor și de hrănirea viitorului tău.
Am început să îmi scriu țelurile în noaptea în care m-am întors de la reabilitare, pentru a rămâne concentrat pe ceea ce voiam să creez în viața mea. Începând cu acel moment, mi-am scris țelurile în fiecare zi. Și nu e ceva ce fac doar noaptea, ci și primul lucru pe care îl fac dimineața și ori de câte ori mă simt deprimat sau pierdut.
Nu evorba despre lista „de făcut”. Când vorbesc despre țelurile celor obsedați, nu vorbesc despre activități ușor
de făcut. Vorbesc despre câștiguri care sunt departe de a fi obținute în momentul prezent. Vorbesc despre crearea unui viitor puternic care te împinge înainte, în mod constant.

Azi-dimineață, când m-am trezit, mi-am luat carnețelul pe care îl țin întotdeauna lângă pat și am scris:
„Am 4 miliarde de dolari în proprietăți imobiliare.” În prezent, am doar aproximativ 400 de milioane de dolari în proprietăți, așa că numărul acela, de zece ori mai mare decât suma prezentă, pare destul de departe. De fapt, este atât de departe, încât pare de neatins. Dar în fiecare zi, scriu aceeași frază. Și o scriu la prezent sau la trecut - nu la viitor, ca o dorință, ci ca ceva ce deja am obținut. Nu scriu: „Vreau 4 miliarde de dolari în proprietăți imobiliare” - aici ar fi vorba doar de dorință, nu și de acțiune. Pornesc de la premisa că mintea mea acceptă totul ca fiind realitate.
Când am început acest ritual zilnic al țelurilor, acum mai bine de douăzeci de ani, scriam: „Dețin douăzeci sau mai multe apartamente.” În acel moment nu cumpărasem nici măcar un apartament și nu știam nimic despre case, management, finanțe sau cum să faci o afacere imobiliară. Eram complet neștiutor în legătură cu acest domeniu, dar știam, în mod intuitiv, că voiam să investesc în apartamente. Nu aveam nicio idee despre cum să îmi îndeplinesc acest țel; douăzeci de unități păreau la fel de ireale pentru mine atunci, cum par cele 4 miliarde de dolari acum. Totuși, am scris asta în fiecare zi, ani de zile, până când, aproape cinci ani mai târziu, am încheiat prima mea afacere cu imobiliare multi-familiale, cu patruzeci și opt de unități vândute în Vista, California, chiar lângă San Diego. Bam: un țel de care eram obsedat și pe care îl hrăneam zilnic fusese atins.
Asta nu înseamnă că am scris, pur și simplu, acest lucru în fiecare zi și nu am făcut nimic altceva. Pentru că scriam țelul în fiecare zi, mă uitam și la proprietăți, îmi făceam noi relații și învățam tot ce puteam despre spații. Am făcut cumpărături timp de cinci ani, în fiecare weekend, până când am cumpărat prima mea afacere. Și imediat ce am încheiat-o, mi-am repornit țelurile și am început să scriu: „Dețin mai mult de 100 de unități care îmi aduc un flux numerar de 12 la sută pe an”. În decurs de nouăzeci de zile, deja atinsesem acest țel, iar în următorii trei ani deja dețineam 500 de unități. Astăzi, dețin mai mult de 4.500 de unități.
Oamenii au râs de mine în toții ani ăștia pentru că îmi țineam carnețelul lângă pat, dar pentru mine a fost întotdeauna o modalitate de a mă menține concentrat pe destinația mea. Îmi amintesc că o fată cu care mă întâlneam m-a întrebat despre carnețelul de lângă pat:

„Scrii și despre mine în cartea aia?” Nu o făceam. De fapt, când scriam despre fata visurilor mele și despre viitoarea mea soție, imaginea mentală pe care o aveam arăta complet diferit față de fata care îmi adresase acea întrebare. După ce mi-am dat seama de asta, nu m-am mai întâlnit niciodată cu fata aceea. Dacă aș fi rămas cu ea, ar fi fost o trădare față de țelurile mele.

Îți mai dau un exemplu, ca să înțelegi cum funcționează. Întotdeauna mi-a plăcut să scriu și încă de când eram copil visam că într-o zi voi scrie o carte. Într-o zi, am scris pe carnețel: „Sunt un autor de bestsellere care a câștigat multe premii.” Am scris asta ani de zile, în fiecare zi. Într-o după-amiază de duminică, la câțiva ani
după ce am început să scriu acest lucru, am stat în birou și am scris *Vinde sau fii vândut* în trei ore. Cartea s-a vândut în sute de mii de copii și a câștigat nenumărate premii. De atunci, am mai scris încă trei cărți, plus alte douăsprezece e-book-uri care s-au vândut în mii de exemplare, au ajuns pe listele de bestsellere, au câștigat premii și chiar mi-au adus niște bani.

Folosește această practică zilnică pentru a-ți reaminti unde vrei să ajungi și de ce. Scrie-ți viitorul pentru a-l atinge. Și alți oameni de succes fac asta. Comedianul Jim Carrey și-a scris un cec de un milion de dolari când nu avea nici măcar 10 dolari în cont.

Scrie-ți viitorul pentru a-l atinge.
#FiiObsedat @GrantCardone

**Lumea are nevoie de mai mulţi oameni obsedaţi: pasionaţi, impulsivi, dedicaţi, angajaţi, neobosiţi, vii.** Nu poți cumpăra toate astea de la alimentară. Nu va fi simplu să ai o viață extraordinară. E nevoie de efort pentru a o obține. Dar e grozav să știi încotro te îndrepți și de ce, că orice realizare pe care o ai înseamnă că ești cu un pas mai aproape de potențialul tău.

DON'T EXPECT SUCCESS WHERE THERE IS NO DISCIPLINE.

GRANT CARDONE

# CAPITOLUL 4
# HRĂNEȘTE BESTIA

La ce ești atent, aia obții. Și cu cât oferi mai multă atenție unui lucru, cu atât mai mult îl hrănești și cu atât mai puternic crește. În viață și în afaceri este absolut necesar să fii atent la lucrurile și la oamenii care lucrează pentru tine și să ignori lucrurile și oamenii care nu o fac.

Gândul de a-mi atinge potențialul este cel care mă hrănește.
#FiiObsedat @GrantCardone

Succesul mă hrănește. Câștigul mă hrănește. Productivitatea mă hrănește. Atingerea propriului potențial mă hrănește. Îmi fac liste cu lucrurile care mă fac mai puternic și liste cu lucrurile care nu au acest efect și le folosesc pentru a hrăni bestia și pentru a înfometa orice lucru care mă face să am dubii.

Mulți oameni îmi admiră imboldul - impulsul constant, abilitatea de a rămâne pe calea mea mult timp după ce alții ar fi părăsit-o. Mă întreabă: „Care e principiul după care te ghidezi?” Aceasta este, poate, cea
mai importantă întrebare la care poate răspunde cineva. Pentru mine, este efortul continuu, prezent în fiecare moment de a hrăni bestia și de a înfometa îndoiala.

De fapt, nu vorbim despre „bestie” la singular - în orice moment al vieții tale, vei dori să hrănești mai multe „bestii” în același timp. Acestea sunt țelurile pe care vreau să le ating, să le hrănesc, să le onorez și să le exersez. Câteva dintre obsesiile mele sunt să fiu cel mai de succes om pe care îl cunosc; să îmi gestionez corect banii; să fiu un soț, un tată și un filantrop extraordinar; și să fiu un exemplu pentru ceilalți.

Dacă îți hrănești bestiile, visele tale au o șansă să devină realitate. Dacă le ignori sau le negi, vei sfârși prin a avea obsesii ciudate, distructive. În cel mai bun caz, atunci când le reprimi, se vor transforma mai mult ca sigur în invidie, frică, dubii și regrete.

Rămâi concentrat pe ceea ce îți permite ție și afacerii tale să creșteți și nu investi niciun pic de timp, energie sau resurse în acele lucruri și în acei

oameni care nu fac asta.

## HRĂNEȘTE BESTIA OBSESIILOR TALE

În acest capitol, vreau să îți ofer uneltele necesare pentru a-ți hrăni bestia. Apoi, pentru că îndoiala este cea mai mare amenințare și, prin urmare, cel mai mare inamic al tău, în următorul capitol vom vedea cât de important este să o lipsești de atenția ta, să o faci atât de neînsemnată, încât va pierde influența pe care a avut-o cândva asupra ta.
Atunci când ești cu adevărat obsedat de lucrurile
corecte și când le hrănești constant, toate acele lucruri care te trag în jos - problemele legate de stima de sine, caracterul introvertit, dizabilitățile, frica de succes, frica de eșec sau orice altă formă de nevroză
- dispar. De ce? Pentru că nu îți pasă de ele. Atenția ta este concentrată pe lucrurile bune.
Nu-ți voi spune niciodată despre ceva că e imposibil, și nici tu nu ar trebui să crezi vreodată asta. Un străin a venit la mine recent și mi-a spus: „Înțeleg că țelul tău este ca șapte miliarde de oameni să îți știe numele. Știi că asta este imposibil, nu?” M-am gândit: *Tipul ăsta nu vorbește cu mine. Doar încearcă să dea un sens motivelor pentru care el însuși a renunțat.* Nu am nevoie să îmi spună nimeni cât de dificile, greu de realizat sau chiar periculoase sunt scopurile mele. Știu toate astea. Și o să continui să încerc să le obțin, pentru că alternativa este prea dureroasă. O să mă judec mai puțin dacă nu voi obține exact ce mi-am dorit decât dacă nu încerc deloc.
Trebuie să îți înfrunți, stăpânești și canalizezi obsesiile spre un elan grandios și plin de energie dedicat succesului pe care ți-l dorești. Stabilește-ți parcursul posibilităților. Apoi, alimentează-ți motorul cu un combustibil octanic.

O să mă judec mai puțin dacă nu voi obține mai puțin decât dacă nu încerc deloc.
#FiiObsedat @GrantCardone

## FII SUPER-CONCENTRAT PE ȚELURILE TALE

Mulți oameni vorbesc despre țeluri ca despre un lucru frumos, ceva bun de făcut, dar nu și eu sau orice altă persoană de succes pe care o cunosc.
Țelurile nu sunt rezoluțiile de Anul Nou, sau o intrare dintr-un jurnal, sau un abțibild pentru mașină; ele sunt extrem de necesare pentru fericirea și împlinirea vieții tale. Nu o să pot să subliniez asta mai mult de atât. Nu-ți scrie țelurile pe un post-it la care să te uiți din când în când. Mănâncă, dormi și respiră țelurile alea. Nu doar pentru că „ar trebui”, ci pentru *nu poți să nu o faci.* Hrănește-ți bestia, pentru ca atunci când devine destul de puternică să nu mai rămână loc de dubiu. Pentru că în momentul în care te îndepărtezi de țelurile tale sau în momentul în care ți-ai luat ochii de la ele, începi să te pierzi în zgomotul minții tale și al lumii din jurul tău.
Trezește-te și du-te la culcare cu țelurile în minte.
**Scrie-le în fiecare dimineață și citește-le în fiecare seară, până când devin o parte din tine.** Odată ce le-ai internalizat, vei vedea totul în jurul tău ca pe o modalitate de a-ți atinge țelurile. În momentul în care renunți la această practică, te vei regăsi în aceleași cicluri repetitive ale muncii fără scop.
Și nu uita că țelurile vor continua să se maturizeze și să se schimbe. Nu vei scrie aceleași țeluri pe care le scrii azi și peste cinci ani de-acum încolo.

Trezește-te și du-te la culcare cu țelurile tale.
#FiiObsedat @GrantCardone

## STRIGĂ CĂTRE VIITOR

Menține-ți atenția constant asupra viitorului, nu a trecutului. Ce vei crea? Ce poți face tu, care nu a mai fost făcut până acum? Uită-te la ce e dincolo de parbriz și ignoră tot ce e în oglinda retrovizoare. Hrănirea bestiei te va menține axat în viitor și într-o descoperire constantă a propriului potențial.
De exemplu, în timp ce scriu aceste rânduri dețin aproape cinci mii de apartamente care valorează, probabil, aproximativ 400 de milioane de dolari. Când am pornit pe drumul acesta, nu puteam să îmi imaginez cum e să deții atât de multe proprietăți. Îmi amintesc că mă gândeam: *Dacă aș putea să am douăzeci de unități care să-mi aducă niște bani în plus în fiecare an, aș fi extaziat.* Asta era tot ce puteam să văd pe atunci. Acum, pentru că am rămas în horă și pentru că le-am permis scopurilor mele să se maturizeze și să se

extindă pe măsură ce îmi atingeam țintele, sunt capabil să gândesc dincolo de ceea ce văd ca fiind potențialul meu maxim. Astăzi, acele douăzeci de unități pe care mi le doream cu ani în urmă au devenit patru mii de unități și un cont de 4 miliarde de dolari.

Acum, când fac această nouă declarație, devin
temporar copleșit. Cum pot face asta? Nu am mai făcut-o până acum. Nu am angajați destui, bani suficienți, nici cunoștințele sau conexiunile necesare deocamdată. Tipii de pe Wall Street o să mă omoare cu dobânzile. Va trebui să mă ocup de avocați, inspectori și investitori. Și așa mai departe. Când mă gândesc la toate motivele pentru care nu îmi pot realiza acest țel, bestia intră în hibernare. În acel moment, în loc să-mi declanșez fricile, îmi scriu țelul de a avea 4 miliarde de dolari din proprietăți imobiliare care le oferă 20% comision investitorilor. Mă gândesc la cum pot oferi case minunate miilor de familii, ca să nu mai vorbesc despre locuri de muncă cu salarii impresionant de mari. Când hrănesc bestia, se întâmplă ceva magic. Brusc, mă surprind cu gândul la cum pot să fac asta, în loc să mă gândesc la cât de greu este. Aproape de nicăieri, mă regăsesc în diferite ședințe și conversații cu oameni care mă pot duce acolo.

## OBSEDAT DE ÎNVĂȚARE

Cel mai ușor mod prin care îți poți hrăni bestia este de a petrece timp învățând ceva nou sau învățând cum să devii mai bun în ceea ce faci deja. Fă-i pe cei mai de succes oameni mentorii tăi. Cumpără cărțile scrise de ei, du-te la conferințele lor, citește-le interviurile. Și transformă-ți călătoriile în timp pentru învățat: umple- ți telefonul cu podcasturi și cărți audio pe care să le asculți în drum spre muncă sau spre casă.

Aprofundează-ți cunoștințele. Nu e suficient să bei din Kool-Aid - înoată în el. Apoi asigură-te că oamenii
care trăiesc în aceeași casă cu tine și care lucrează în compania ta citesc aceleași lucruri.

Nu e suficient să bei din Kool-Aid - înoată în el.
#FiiObsedat @GrantCardone

## HRĂNEȘTE BESTIA ECONOMICĂ

Trăim pe o planetă a economiei. Iar economiei nu îi pasă de culoarea pielii tale, de religie, de nivelul de educație, de intențiile tale sau de bunătatea ta.
Ai nevoie de bani pentru orice. De la cumpărături, până la angajarea oamenilor și de la caritate, până la promovarea companiei - pentru tot e nevoie de bani! De aceea, a fi atent și a obține bani ar trebui să devină parte a misiunii tale obsesive. Dacă vrei să zbori, ai nevoie de bani.
Trebuie să devii obsedat de hrănirea bestiei economice (banii), pentru ca ea să nu fie o problemă constantă și recurentă care să te domine atât pe tine, cât și firma ta.

## VALORIFICĂ BANII

Cu toate că oamenii vorbesc mereu despre cât de importanți sunt banii, majoritatea îi cheltuiesc pe lucruri stupide care nu le alimentează obsesia în niciun fel. Apoi, ezită când vine vorba să investească în lucruri
care *le vor aduce* mai mulți bani. E o surpriză faptul că cei care au cele mai mici țeluri în viață au și cele mai mari probleme cu banii?
Cei care au cele mai mici țeluri au cele mai mari probleme cu banii.
#FiiObsedat @GrantCardone

Uită-te la cum se comportă oamenii din jurul tău vizavi de bani și o să înțelegi ce vreau să spun. Un contabil-șef spune că își merită salariul de 100.000 de dolari datorită experienței sale, dar apoi se plânge în mod constant de vânzătorii care câștigă prea mult. Ce e mai important, să îți numeri banii sau să faci alții? Managerul unui departament nu vede nimic greșit în a cheltui banii patronului unei afaceri pe obiecte care își pierd repede valoarea, precum birouri sau computere, fără a obține între timp un rezultat mai bun, dar apoi le cere celor din departamentul de contabilitate să piardă treizeci de minute din timpul lor ca să găsească o chitanță de la o parcare din aeroport, ca să îi restituie 15 dolari.
Prioritățile sunt atât de încurcate, la atât de multe niveluri, atunci când vine vorba de bani, încât nu e nicio surpriză că majoritatea firmelor nu câștigă deloc.
Când lucram într-o veche rafinărie de petrol din Lake Charles, Louisiana, mă uitam la oamenii care făceau munci periculoase, punându-și viețile în pericol, în ture de 12 ore pe zi. Iar imediat ce își primeau salariile, își

iroseau toți banii pe care îi câștigaseră într-o singură seară. Era uimitor. Acești oameni se plângeau mereu de faptul că ar trebui să fie plătiți mai bine și lucrau mereu peste program, ca să poată fi plătiți dublu. Aceeași oameni stăteau, apoi, în baruri și se plângeau de cât de prost sunt plătiți și de câtă muncă depun, dar își cheltuiau banii ca și când nu ar fi însemnat nimic pentru ei.

- Unul dintre motivele pentru care am succes este că întotdeauna am fost obsedat să am grijă de finanțele mele și mi-am transformat banii într-o prioritate. Întotdeauna am fost transparent și deschis în legătură cu dorința mea de a avea și mai mulți bani, încă de când eram un copil. Mulți oameni mi-au spus - și încă o fac că e greșit să vreau atât de mult și mai ales să discut despre asta. „Niciodată să nu vorbești despre bani”, îmi spunea mama de atâtea ori.

Majoritatea oamenilor sunt învățați să nu vorbească despre bani, așa că nu e de mirare că nu au bani deloc sau, măcar, suficienți încât să nu se mai îngrijoreze din cauza lor. **Nu mă voi scuza niciodată pentru că vreau să am o situaţie financiară stabilă, sigură și invulnerabilă.** Le spun cât se poate de clar familiei, angajaților și clienților mei că vreau foarte mulți bani. Îmi amintesc că lucram cu un client care se plângea de prețul pe care i-l ofeream. I-am spus: „Banii sunt importanți pentru capacitatea mea de a reuși și de a te servi. Vrei să mă descurc foarte bine, nu-i așa? Perfect! Semnează aici.” Nu mi-am cerut scuze pentru prețul pe care l-am pus sau pentru faptul că firma mea avea nevoie de bani. Nu îmi voi cere niciodată scuze pentru că vreau bani și o să și vorbesc despre ei.

**DE CE SĂ TE MULȚUMEȘTI CU O SINGURĂ CULOARE CÂND POȚI AVEA TOT CURCUBEUL?**

Nu mă voi scuza niciodată pentru că vreau să am o situație financiară stabilă, sigură
și invulnerabilă.
#FiiObsedat @GrantCardone

PĂSTREAZĂ-ȚI BANII ÎN ORDINE

Pentru a înțelege și hrăni bestia economică, trebuie să devii obsedat ca banii tăi să fie în ordine, atât în viața de zi cu zi, cât și în afaceri.
Când nu ai banii bine ordonați, te îngrijorezi mereu de lipsuri. Dacă nu faci destui bani sau îți ajung doar ca să te descurci de pe o zi pe alta, ori dacă nu ai destui încât să îți domini competitorii, nu știi cum funcționează banii. **Banii sunt amuzanţi, seamănă cu o iubită geloasă. Fii atent la ei sau te vor părăsi pentru cineva care este mai atent decât tine.**
Primul lucru pe care trebuie să-l faci este să observi de unde îți vin banii. Dacă ai conturi pline de bani, pune-i să muncească pentru tine. Dacă ai bunuri care valorează bani, pune acele bunuri să muncească, în așa fel încât să îți producă alți bani. De asemenea, redu orice cheltuieli pe care le poți reduce și fă-o repede. Odată ce ai redus cheltuielile, îți poți petrece tot restul timpului extinzând și monetizând lucrurile valoroase din viața și din compania ta.
Eu îmi tratez toate firmele ca pe niște linii de
producție. Gândul meu este întotdeauna: *Ce pot schimba pe piață astăzi și care nu se va încadra mâine la categoria de bunuri stricate sau inutile?* Fac asta cu afacerile imobiliare, cu afacerile în tehnologie și cu firmele de consultanță. Ce apartamente ne pot astăzi aduce bani? Am antreprenori sau consultanți care nu lucrează luna asta și pe care îi pot introduce pe piață ca să câștige dolari? Avem produse care stau pe rafturi și pe care trebuie să le punem pe piață ca să ne aducă un surplus pe care să îl facem, mai apoi, să crească?
Îmi tratez toate firmele
ca pe niște linii de producție. Ce pot schimba pe piață astăzi?
#FiiObsedat @GrantCardone

De asemenea, nu uita ce am menționat mai devreme: odată ce reduci cheltuielile din organizația ta, nu te mai întoarce la ele și concentrează-te, în schimb, pe creșterea veniturilor. Nu îți poți crește compania făcând-o, întâi, mai mică - trebuie să crești productivitatea. Eu îmi petrec peste 95% din timp concentrându-mă pe obținerea banilor și 5% din timp pe buget. Investește în a obține atenția oamenilor care vor da la schimb bani pentru produsele sau serviciile tale, nu-ți alimenta îngrijorările în legătură cu registrele firmei.

În 2008, toată lumea avea probleme cu vânzările din cauză că toți banii ușor de obținut din credite dispăruseră. Companiile aveau mari dificultăți în a-și vinde produsele. Așa că am scris o carte intitulată *Vinde sau fii vândut* pentru a discuta problema pe care toată lumea o avea în domeniul vânzărilor. Am publicat singur acea carte și am mers cu ea din ușă în ușă, prin toată America. Am vândut sute de mii de copii.

Îmi petrec 95% din timp concentrându-mă pe cum să obțin bani și 5% pe cheltuieli.
#FiiObsedat @GrantCardone

*Vinde sau fii vândut* m-a dus în fața proprietarilor de afaceri și m-a adus la televizor și la radio. Mesajul meu era: „Aceasta nu este o economie proastă; este economia reală și toți trebuie să învățăm să vindem. Vinde sau fii vândut." Am intrat în atenția pieței și am obținut și câte ceva din banii ei. Apoi, am reinvestit acei bani în crearea altor produse care să rezolve probleme, rezolvări pe care le-am putut extrapola la zeci de mii de afaceri.

Am creat Universitatea de Training în Vânzări *Grant Cardone*, unde vin milioane de vânzători, antreprenori și manageri de vânzări acum pentru a obține educația profesională care îi va face să fie niște vânzători mult mai productivi. De pe telefoane, tablete, computere, din birouri sau de acasă, ei pot învăța noile modalități de a se descurca cu clienții, de a-și crește afacerile, de a găsi clienți noi, de a oferi servicii, de a-și crește prezența pe rețelele de socializare și multe altele.

Mă uimește că o astfel de întreprindere s-a născut din mijlocul unui dezastru economic, în momentul în care eu doar devenisem obsedat de a-mi pune banii în ordine. Într-un moment de criză, m-am uitat la bunurile pe care le aveam și pe care puteam să le introduc pe piață. În acest caz, bunul a fost chiar în capul meu: toate

cunoștințele pe care le am despre vânzări. Mi-au trebuit trei ore în care cuvintele curgeau, pur și simplu, din mine, și am scris o carte care a pornit o mișcare. Am introdus produsul pe piață, iar oamenii au dat bani în schimbul cunoștințelor mele despre cum să vinzi pe o piață din care oamenii se retrag. Când editura Borders și-a încheiat activitatea, am început să vând cărți din ușă în ușă și am început să îmi dezvolt afacerea și brandul. Am făcut bani, în vreme ce alții stăteau blocați în trecut, dând vina pe tehnologie și pe economie pentru eșecul lor.
Devino obsedat de succesul tău financiar și gestionarea banilor - sau vei avea de suferit.

## HRĂNEȘTE BESTIA CU OAMENI EXTRAORDINARI

Dacă ești cu adevărat obsedat să hrănești bestia și să ai succes, este important să te înconjori cu oameni extraordinari care înțeleg și respectă acest lucru.
Dacă ești cu adevărat obsedat de succes, trebuie să te înconjori de oameni care sunt și ei, obsedați de succes.
#FiiObsedat @GrantCardone

În toate cele cinci companii pe care le dețin, am creat o cultură a succesului care se concentrează asupra hrănirii împreună a bestiei. Facem asta cu multe lucruri urgente și cu multe termene limită și pentru perioade scurte devenim concentrați ca un tot întreg, ignorând totul, cu excepția succesului. Devenim obsedați de proiectele noastre. Nu există toleranță pentru cei care nu respectă ordinele, pentru idei alternative, pentru versiuni mai slabe, pentru „da, dar”-uri sau pentru introducerea unor noi teme.
Atunci când se dă un ordin să se facă ceva, trebuie să fie clar ca lumina zilei, simplu, măsurabil, ușor de atins, iar apoi directorii executivi trebuie să îl repete până când este executat complet, iar rezultatele au fost atinse. Fiecare ordin ar trebui să vină cu un obiectiv și cu termene limită. Cu cât mai importantă este ținta, cu atât mai des ar trebui să primești rapoarte despre cum este executat ordinul.
Prima dată când am cerut unui departament rapoarte din oră în oră cu vânzările pe care le-au încheiat, a trebuit să repet cerința zile întregi, pentru că era ceva ireal pentru liderul de echipă, căruia nu îi venea să creadă că cineva poate verifica ceva din oră în oră. Dar am vrut acele rapoarte ca să

pot optimiza programul și ca să mă asigur că vom avea succes. Dacă asta însemna să primesc un raport în fiecare oră despre vânzările pe care le făceam, atunci asta aveam de făcut.

## ÎNTÂLNEȘTE-TE CU ECHIPA ÎN FIECARE ZI

Activitățile importante trebuie făcute zi de zi. Dacă nu vă întâlniți zilnic ca echipă, atunci echipa ta va involua până în stadiul unei grămezi de oameni care merge, fiecare, în direcții diferite. Nu vei obține succesul pe care îl meriți de-a lungul timpului, ci vei eșua din cauza lipsei de încredere și a lipsei de activitate.
Activitățile importante trebuie făcute zi de zi.
#FiiObsedat @GrantCardone

Acest lucru este cu atât mai adevărat în domeniul vânzărilor. Acest domeniu are o reputație proastă pentru că este plin de amatori care nu își iau angajamente și care nu sunt nici trași la răspundere, nu sunt motivați cum trebuie și sunt insuficient pregătiți. Întâlnirile tale zilnice, care au ca temă vânzările, consolidează ceea ce ești, ce faci, ce vrei de la echipa ta, ce aștepți de la membrii ei și ce le oferi clienților. Toate aceste lucruri hrănesc bestia.

## ÎNCURAJEAZĂ PRIN ATENȚIE

Ori tu, ori managerul tău trebuie să intrați în biroul de vânzări în fiecare oră ca să vă asigurați că membrii echipei nu pierd timpul din nou. Nu îmi pasă dacă intri, pur și simplu, în cameră și îi bați pe câțiva pe umăr și îi spui unuia: „Ai făcut o treabă bună azi" sau altuia: „Treci la telefon; ne grăbim să ajutăm oameni". Lasă-i să vadă că ești atent. Cât timp mă plimb prin departamentul de vânzări, poate chiar pot să intervin într-o conversație telefonică și pot să îi arăt angajatului meu cum se face treaba. În majoritatea timpului, simpla ta prezență îi va face să revină la țelul despre care ați discutat la ședința de vânzări.

## SĂRBĂTOREȘTE SUCCESUL

Într-o zi, am primit un e-mail de la un client care îmi spunea că a investit 22.000$ într-unul din produsele noastre de training pentru începători și că a câștigat 3 milioane de dolari în nouăzeci de zile. Nu e o investiție rea. Am pus mâna pe telefon, am înregistrat rapid un filmuleț în care am citit e-mailul și am felicitat echipa responsabilă, apoi l-am trimis într-un alt e-mail vicepreședintelui departamentului de vânzări și i-am spus să îl arate echipei. Dacă nu ai timp să îți sărbătorești angajații și succesele lor, atunci ți-ai pus greșit prioritățile. O afacere depinde atât de clienții noi, cât și de cei vechi, iar energia necesară pentru a obține și a menține clienții este vitală pentru dezvoltarea ta. Mai bine ai deveni obsedat de succesul echipei tale, altfel, oamenii tăi vor degrada până sub medie. **Amintește-ți: ochii care nu se văd, se uită. De la cap se strică peștele. Dacă te comporți de parcă succesele nu sunt importante, atunci și echipa ta se va comporta la fel.**

Dacă nu ai timp să îți sărbătorești angajații și succesele lor, atunci ți-ai stabilit greșit prioritățile.
#FiiObsedat @GrantCardone

## CREEAZĂ MOTTO-URI ALE COMPANIEI

Dacă vii la birourile mele din Miami, o să vezi motto- urile companiei noastre peste tot. Îi înconjor pe oamenii mei de crezurile și zicalele mele. Fiecare ușă de la fiecare birou are un semn care oferă un anumit mesaj în legătură cu respectivul departament.

- „Ne grăbim să vă servim.”
- „Succesul este datoria mea.”
- „Refuz să las clientul să nu facă afaceri cu noi.”
- „Nimeni nu poate cumpăra la un preț mai mic.”
- „Atunci când valoarea depășește prețul, oamenii iau decizii.”
- „Atunci când clienții nu cumpără, este vina noastră, nu a lor.”
- „Nu renunț să-mi sun înapoi clientul, chiar dacă mi-a spus să nu o fac.”
- „Te costă mai scump să nu-mi cumperi produsul decât dacă îl cumperi.”
- „Fac mai mult decât mi se cere.”
- „Nu trebuie să fiu aici pentru totdeauna, dar mă voi dedica total astăzi.”

- „Refuz să devin mediocru.”

Îngroapă-ți angajații în mesaje de vânzări și hrănește-i cu orice au nevoie pentru a le oferi energia, motivația și încrederea necesare pentru ca ei să depună și mai mult efort decât trebuie pentru a vinde. Convinge-i că în fiecare moment pot fi obsedați sau pot rămâne mediocri și că asta este, de fapt, o alegere.

Acum că ne-am uitat la cum să hrănești bestia, atât pe plan personal, cât și în firma ta, trebuie să vorbim despre fața cealaltă a monedei: înfometarea îndoielii.

# CAPITOLUL 5
# ÎNFOMETEAZĂ ÎNDOIALA

Îndoiala ucide visele. Majoritatea oamenilor au atât de multe dubii, încât sunt incapabili să creadă în ei înșiși destul de mult ca să devină obsedați de propriul succes. În schimb ei lasă frica să-i dirijeze.
Eu consider că problema nu este mentalitatea ta fanatică, de care ceilalți te-au făcut să te îndoiești. **Îndoiala însăși este problema. Îndoiala este cea mai periculoasă și perfidă formă existentă de teroare mentală.** Îndoiala îi strică pe oameni, strică organizații, căsnicii și vise. Și cu siguranță a fost cea mai mare problemă a vieții mele.
Spre finalul anilor 1990, m-am prins și eu în mișcarea masivă care a cuprins America, când era la modă să-ți dezgropi trecutul și să îți dai seama de cauzele problemelor tale. O industrie masivă de mii de miliarde de dolari a crescut în jurul ideii că mami și cu tati ți-au oferit ori prea puțină atenție, ori prea multă. Toată concentrarea se îndrepta spre așa-numita familie disfuncțională și căutarea „copilului interior". Cu toții vorbeau despre cât de dărâmați sunt și de modurile în care părinții îi stricaseră. Totul era etichetat ca adicție sau boală: munca, sexul, drogurile, animalele de companie, iubirea - exista chiar și o „dependență de dependențe".

Datorită interesului meu pentru autodezvoltare, am mers și eu un timp la terapii de grup, am participat la workshop-uri cu 12 pași și am căutat consilieri care să mă poată ajuta să găsesc cauza „problemelor" mele.
Îndoiala este cea mai periculoasă și perfidă formă existentă
de teroare mentală.
#FiiObsedat @GrantCardone

Iată care era esența acestei industrii: pe vremea aceea, indiferent de eticheta ta, erai lipsit de putere în cele din urmă și destinat să nu poți depăși problema niciodată. Pe parcursul ultimilor douăzeci de ani, această tendință a continuat. Sunt oameni care nu-și pot permite o casă, dar au cu toții un consilier, un prieten de împrumut, și ar prefera, mai degrabă, să vorbească despre cât de distruși sunt decât - Doamne ferește - despre cât de minunați

sunt. Am mers odată la un consilier împreună cu prietena mea și i-am spus: **„Vreau să vorbesc despre cât de minunat sunt. Vreau să vorbesc despre toate punctele mele forte, despre toate talentele mele. Vreau să vorbesc despre ambițiile și despre succesul meu.”** Consilierul mi-a scris rapid o rețetă pentru litiu. Cu siguranță el credea că obsesia mea este periculoasă.

Îți descriu toate lucrurile astea ca să înțelegi la ce te expui în momentul în care îți iei un angajament față de obsesia ta pentru succes. Când am început să îmi schimb viața, eram înconjurat de o întreagă industrie care îmi



spunea că sunt traumatizat emoțional, lipsit de putere și dependent. Mi s-a spus că natura mea obsesivă era parte a structurii mele genetice, că nu am niciun fel de control asupra sa și că nu am nicio șansă să fiu liber. Aceste lucruri au adus profunde îndoieli și confuzii.

Apoi, într-un weekend, în timpul unui workshop pentru bărbați, m-am uitat în jur și mi-am dat seama că niciunul dintre cei de lângă mine nu era nici măcar aproape de a avea viața pe care mi-o doream. Aruncau vina asupra părinților și asupra acelor factori pe care nu-i puteau „controla”, se concentrau pe cât de dărâmați erau și au rămas în continuare dărâmați. Niciunul dintre ei nu se făcea mai bine. Liderii grupului erau în căsnicii care se destrămau și toți aveau probleme financiare. Ei erau obsedați de problemele lor, în timp ce eu eram obsedat de succes. Mi-a trebuit mult timp să-mi dau seama de lucrurile astea, dar într-un final am realizat că nu rezolvi problemele prin crearea altor probleme – le rezolvi devenind un om de succes.

**Astăzi, accept sfaturi și ajutor doar de la oamenii care se descurcă mai bine decât mine.** Cred cu putere în zicala „Dacă ești cel mai de succes om dintr-o încăpere, înseamnă că ești în încăperea greșită”.

Trăiesc după zicala „Dacă ești cel mai de succes om dintr-o încăpere, înseamnă
că ești în încăperea greșită”.
#FiiObsedat @GrantCardone



Nu ai încercat să te „dezvolți personal” prea mult timp? Încetează să te mai uiți unde ai fost și ce ți s-a întâmplat. Trebuie să fie clar pentru toată

lumea că ai terminat cu învinuirea altora și cu genul de auto- descoperire care te lasă fără putere. Amintește-le că nu e bine să lupte cu geniul tău, ci să-l susțină. Încurajează-i pe oameni să vadă ceea ce vezi și tu, vinde-le conceptul, convinge-i că e mai bine așa, iar dacă nu, cere-le să se îndepărteze de tine.
Da, ești fanatic și da, misiunea este imposibilă, și da, știi că nimeni nu a mai făcut până acum ceea ce vrei tu să faci. Dar niciuna dintre aceste condiții nu trebuie să fie cauze ale îndoielii! Răspunde cu determinare și aruncă- te în această aventură.

DUBIILE ȘI VINOVĂȚIA NU MAI EXISTĂ PENTRU TINE

Spune-le tuturor - familiei, prietenilor, angajatorilor, angajaților - că ești pregătit să te dedici total propriilor obsesii. Spune-le: „Sunt dependent și obsedat de viitorul meu și mi-am luat un angajament față de el, indiferent de trecutul meu.” **Lasă-i să vadă că ai luat piciorul de pe pedala de frână și că apeși doar pe accelerație.** Trebuie să faci să fie clar pentru toată lumea că nu vei tolera dubiile nimănui din jurul tău, că nu ai timp să învinovățești pe nimeni și că te aștepți la sprijinul total al oamenilor din viața ta pentru a putea avansa. Îndoiala va fi tratată ca un inamic.

Sunt obsedat de viitorul meu, indiferent de trecut.
#FiiObsedat @GrantCardone

La birou, clarifică faptul că nu îi vei mai tolera pe cei care îți pun la îndoială viziunea sau care îi învinovățesc pe ceilalți pentru propriile eșecuri. Spune-le tuturor că nu îți dorești succesul, ci îl soliciți la niveluri pe care înainte le credeai imposibile și că te aștepți ca toată lumea să te sprijine, să se conformeze și să facă acel succes să devină realitate.
„Doamne, Dumnezeule”, vei spune, „asta numai o să agite apele. Familia și angajații mei nu pot să gestioneze toate aceste schimbări «obsesive» în același timp. O să creeze dezacorduri, revolte și confuzie.”
Dar toate astea sunt mult mai bune decât îndoiala! Toate aceste lucruri de care te îngrijorezi se întâmplă deja și cu atât mai grav e că obții succesul mărunt pe care îl meriți. Îndoiala te-a oprit să ajungi acolo unde vrei să fii.

Te-a lipsit de scop sau de obsesie. Această stare confuză i-a permis îndoielii să preia controlul.

## AI GRIJĂ UNDE CREȘTE ÎNDOIALA

**Îndoiala crește tocmai acolo unde credem că avem grijă de noi înșine.** Știu asta pentru că mi s-a întâmplat și mie să sufăr din cauza asta. Am încercat să urmez înțelepciunea populară și știu că, pentru mine, nu e o idee bună să evit epuizarea, să merg în vacanțe lungi sau să-mi restabilesc mereu echilibrul. Experiența mea de viață mi-a răsturnat toate aceste noțiuni.

## MITUL EPUIZĂRII

Când aveam aproape patruzeci de ani, locuiam în La Jolla, California, și eram patronul unei afaceri care oferea pe lună șaisprezece seminarii a câte opt ore, în diferite orașe ale Americii. De ziua Martin Luther King, de Ziua Președintelui, de Ziua Eroilor și de Ziua Recunoștinței, atunci când birourile din State erau închise, transmiteam seminarii în Canada, acolo unde lumea era la serviciu. De fiecare dată când nu eram în fața publicului, lucram la afacerea mea de consultanță. Calendarul îmi era plin. În unele zile, nici măcar nu știam în ce oraș sunt.

Chiar înainte de cea de-a patruzecea mea zi de naștere, am început să simt ceea ce alții descriu ca *burnout* sau epuizare. Îmi pierdeam strălucirea: devenisem obosit, irascibil, furios și eram la fel de fițos ca divele de care am auzit cu toții. Nu îmi plăcea comportamentul meu. Mi-am făcut o programare la nutriționist și am încercat chiar să meditez. Oamenii îmi spuneau că par obosit, că lucrez prea mult și că îmi lipsește echilibrul din viață. Mai auzisem asta și până atunci, dar de data asta am început să cred ce îmi spuneau toți și să mă simt așa cum ziceau ei.

Am decis să privesc cu sinceritate situația mea pe moment, ca să văd ce aș putea face ca să devin din nou obsedat și îndrăgostit de ceea ce făceam, în loc să mă simt epuizat. Pentru mine nu părea plauzibil că aș putea fi pur și simplu obosit pentru că muncesc și călătoresc prea mult. Aceasta era cea mai ușoară muncă pe care o depusesem vreodată în viața mea. Doar vorbeam în fața a

sute de vânzători profesioniști și îi învățam cum să-și crească vânzările! Eram tânăr, plin de energie și nu mă deranja să lucrez din greu.
Mi-am luat o foaie de hârtie și mi-am inventariat viața. Care este scopul meu în viață și ce fac eu în prezent? M-am întrebat. Dacă încep să lucrez din nou la scopul meu și să-mi clarific țelurile, m-am gândit, o să-mi revin.
Pe măsură ce scriam, am avut o revelație clară și imediată, cum se întâmplă de obicei cu adevărurile din viața noastră. Pierdusem urma scopului meu suprem; nu mai eram obsedat de marile țeluri și mă mulțumeam doar cu faptul de a fi ocupat și de a avea un succes financiar modest. Așa ceva nu corespundea deloc cu lucrurile de care știam că sunt capabil.
**Epuizarea începuse din cauză că nu mai eram obsedat de a-mi îndeplini scopul grandios și de a continua să construiesc.** Seminariile deveniseră repetitive. Eram un speaker care vorbea din memorie: același lucru, public diferit. Dar scopul meu nu fusese niciodată doar să mă plimb, să le vorbesc oamenilor și să culeg banii. Și totuși, mă transformasem dintr-o persoană care avea visul de a deveni un om serios de afaceri, într-un speaker.
Odată ce am realizat asta, am început să mă întreb: *Ce trebuie să fac pentru a deveni din nou obsedat de ceea ce fac?* Fusesem fascinat de ideea de a crea un nou model de vânzări care să schimbe lumea, nu doar o industrie

(pe vremea aceea, le vorbeam doar celor din industria auto). Mi-am reamintit, de asemenea, că întotdeauna îmi dorisem să am o firmă uriașă de imobiliare.
Am decis să-mi împart afacerea în trei. Am creat o companie de consultanță pentru industria auto, mi- am extins proiectul ca speaker pentru a aborda și alte problematici și am pătruns în forță în afacerea cu imobiliare.
După cum s-a dovedit, nu eram deloc epuizat. **Odată ce mi-am reconfirmat scopul, m-am simțit imediat revigorat și entuziasmat.** Am încetat să le mai cer sfaturi oamenilor mediocri, am încetat să mă mai îndoiesc de mine însumi și m-am dedicat complet scopului meu. Mi-am redefinit obsesia cu îndeplinirea întregului meu potențial, nu doar succesul material și financiar.
Acum provocarea era să fac obsesia publică și să obțin ajutor pentru a ajunge acolo. În două luni am contractat o companie de publicitate care să îmi promoveze seminariile, am găsit un partener care să se ocupe de sectorul auto și unul, cu capitaluri proprii, care să mă ajute să achiziționez și să

gestionez firma de imobiliare. În curând, am descoperit că eram din nou în joc și că mă mișcam mai repede ca niciodată.
Când îți este clar care e scopul tău, nu o să fii niciodată epuizat.

MITUL TIMPULUI LIBER ȘI AL VACANȚELOR

Știu că e populară ideea că ai nevoie de o vacanță, de timp liber ca să te relaxezi și să te deconectezi. În realitate, însă, majoritatea oamenilor nu se află în poziția în care
să își poată lua o vacanță destul de lungă încât să se relaxeze cu adevărat. Iar în vreme ce o vacanță se poate simți ca o ușurare, ideea de a te îndepărta de cotidian pentru a te revigora nu se referă doar la partea fizică, ci și la aspirații.
Eu cred că atunci când ești complet obsedat de atingerea potențialului tău și de a face o schimbare în lumea în care trăim, te vei revigora în mod natural și vei crea energie. Eu știu că am fost în vacanțe care mi-au mâncat energia mai mult decât munca propriu- zisă. Cât de mult golf poți să joci? Cât de mult timp poți să petreci la soare?
Oamenii sunt preocupați de vacanțe pentru că ei cred că „timpul liber” îi va revigora. Singurul lucru care te va învigora cu adevărat este să redevii obsedat de scopul tău. Acesta este motivul pentru care mulți oameni de succes nu-și consideră serviciul muncă.
Singurul lucru care te va revigora cu adevărat este să redevii obsedat de scopul tău.
#FiiObsedat @GrantCardone

Mai cred și că timpul liber este unul dintre cele mai mari pericole pentru succesul tău. Eu am o vorbă:
„Dacă vrei să dai de dracu’, lasă-ți loc în calendar.”
Timpul liber de la începutul carierei mele antreprenoriale aproape că mi-a deraiat viața. Atunci când mi-am întărit determinarea de a mă descurca de
unul singur, am făcut greșeala, încă o dată, de a-mi asculta prietenii care îmi spuneau că lucrez prea mult. Îmi spuneau că mi-ar prinde bine o pauză. Așa că, în loc să mă arunc în noua mea aventură și obsesie, am încetinit. Am cumpărat o casă în Houston; am construit o relație amoroasă. Am cheltuit 2.000 de dolari pe un calculator nou. Mă duceam în birouașul meu de

director și îmi petreceam toată ziua făcând planuri, organizând, scriind și învățând cum să-mi folosesc calculatorul. Mi- am pierdut timpul.
Când spun asta mă refer la un an în care n-am mai apucat să muncesc cu adevărat. Într-o zi l-am sunat pe fratele meu Gary la muncă, să văd ce mai face. „Grant”, a spus, „nu mă mai suna la muncă în timpul săptămânii. Am o afacere de condus. Când o să începi să îți suni clienții și să îți construiești afacerea?”
Fraza asta m-a rănit profund pentru că era adevărată. Dădusem obsesia pe care credeam că o urmez pe ieșirile cu „prietenii” la film, fotbal, softball și la grătare în weekend și pe prea multă introspecție. La dracu’, îmi pierdusem tot timpul ăsta învățând cum se folosește sistemul de informații clienți de pe calculatorul meu - și nu aveam niciun client pe care să-l introduc în baza de date! Când fratele meu s-a luat de mine, fraza a pătruns în mine și mi-a oferit inspirația de care aveam nevoie pentru a mă scufunda complet și pentru a fi obsedat de noua mea companie. Lunea următoare eram deja în avion, în drum spre Albuquerque, gata să îmi iau un nou angajament față de planul meu.
Nu sunt fericit decât dacă lucrez. Asta nu înseamnă că aș fi defect. Mă face productiv. **Pur și simplu, eu sunt cel mai fericit atunci când sunt cel mai productiv.**

IF YOU
AREN'T
SCARED
YOU AREN'T
DOING
ANYTHING
BIG.

GRANT
CARDONE

Poate că și pentru tine e valabil, indiferent de ce îți spun ceilalți. Ei nu știu ce vrei tu. Nu îi lăsa pe alții să îți spună cum ar trebui să te simți în legătură cu obsesia ta pentru succes. Și încetează să te mai scuzi sau să încerci să te justifici în fața acelora care se mândresc că „nu vor totul."
Nu sunt fericit decât dacă lucrez.
Asta nu mă face defect.
Mă face productiv.
#FiiObsedat @GrantCardone

MITUL ECHILIBRULUI

Întregul concept de a avea echilibru în viață este ridicol. Eu nu încerc să-mi echilibrez viața - încerc să o arunc în aer.
Oamenii cred deseori că dacă devin complet obsedați pentru a fi măreți și pentru a domina, atunci ceva trebuie compromis, fie că este vorba de timpul petrecut cu familia, de rutina de a merge la sală, hobby-uri, biserică, cititul cărților sau orice altceva.
Greșit! Obsesia nu înseamnă să sacrifici lucrurile cu adevărat importante pentru tine. Obsesia este despre a avea totul: sănătate, credință, familie, carieră, bani. Nu trebuie să te întrebi: *Ce aș prefera mai degrabă - bani sau sănătate?* „Amândouă" este singurul răspuns valid.

Obsesia nu înseamnă să sacrifici lucrurile cu adevărat importante pentru tine, ci despre a avea totul.
#FiiObsedat @GrantCardone

Nu trebuie să alegi între una și cealaltă, între succes și o viață bună. Asta li se întâmplă celor mediocri care au pierdut controlul asupra propriului viitor.
**Oamenii obsedaţi cer totul și obţin totul. Nu sunt preocupaţi de „echilibru".**
Ia sfaturi de la cei care și-au dat seama cum să le facă pe toate, nu doar părticele - și categoric nu lua sfaturi de la cei care au renunțat la visele lor. Oamenii care îți sugerează să-ți trăiești viața făcând compromisuri și căutând echilibrul nu știu nimic despre a trăi o viață extraordinară. Ei nu încearcă să construiască moșteniri sau să schimbe lumea, și ar recunoaște cu mândrie oricui i-ar asculta că „Nu am nevoie de tot", „Sunt fericit cu o viață normală" sau „Vreau doar să fiu fericit."

Nici măcar nu cred că acești oameni știu despre ce vorbesc deoarece, pentru mine, ei nu sunt „echilibrați” - ei sunt doar pe jumătate în viață.

## INVIDIOȘII ȘI NEGATIVIȘTII

Dacă vrei să îți vezi obsesiile îndeplinindu-se, trebuie să fii gata să le ții piept celor care vor fi critici la adresa ta, invidioși sau, mai rău, celor care încearcă să îți planteze
sămânța îndoielii. Mie îmi place să îi numesc „invidioși și negativiști”. Vei fi înconjurat de ambii, dacă vrei să ai succes. De fapt, cu cât devii mai de succes, cu atât mai mulți invidioși și negativiști vei atrage.
Te asigur că atunci când o să îți recunoști în mod public obsesiile, invidioșii și negativiștii vor ieși de nicăieri cu opinii și păreri nesolicitate spunându-ți că ideile tare ar fi greșite și ridicole. Îndoiala lor, frica, gelozia și sfaturile care te îndeamnă să renunți vor veni la tine din toate direcțiile. O să-i observi pe câțiva cum ies la iveală doar dacă te văd citind cartea asta.
Lumea este plină de oameni care au renunțat la visele lor și care acum
își petrec viețile încercând să-i convingă și pe alții să facă la fel.
#FiiObsedat @GrantCardone

Trebuie să te asiguri că tu însuți nu ești unul dintre cei invidioși și negativiști. Trebuie să gestionezi orice îndoială pe care o ai față de tine. Ia-o înaintea negativității tale cu acest exercițiu care te ajută să te concentrezi asupra scopurilor tale mărețe.
Eu am niște idei uriașe și nebunești. Sunt atât de exagerate, încât chiar și cei obsedați consideră că sunt ieșite din comun. **Dacă ideile astea sunt nebunești pentru mine, ce crezi că ar putea să spună o persoană mediocră despre ele?**

- Șapte miliarde de oameni îmi vor cunoaște numele.
- Am un fond public de investiții de peste 4 miliarde de dolari.
- Produc o emisiune de televiziune foarte populară.
- Candidez la prezidențiale în 2020.

Acum este rândul tău. Alcătuiește o listă cu scopurile tale nebunești sau și mai bine, ia scopurile pe care deja ai început să le scrii în capitolul trei.

Când citești scopurile acelea, îți auzi vocea din cap cum spune: *Nicio șansă?* Vocea din capul tău o să înceapă să comenteze despre cât de nerealiste, ridicole și imposibile sunt ideile tale. Vocea aceea o să îți spună lucruri precum:

- Când o să găsești tu timp să faci toate astea?
- Pentru ce vrei să faci asta?
- Ești prea tânăr pentru asta sau Ești prea bătrân pentru asta.

Observă cum tu însuți ai un critic interior care te ține în loc, te descurajează și te face să te simți mizerabil, dar ar trebui ca măcar tu să fii de partea ta!
Ce îți poți spune ție însuți? Atunci când mă îndoiesc că pot, de exemplu, să construiesc un imperiu imobiliar de 4 miliarde de dolari, iau repede un creion și scriu pe hârtie numărul 4.000.000.000$. Apoi mă gândesc cât de aproape sunt de scopul meu și scriu și acest număr (400 de milioane de dolari, banii pe care îi am acum). Mă mai gândesc și la cine altcineva a mai făcut ce vreau eu să fac și la cât de des a fost atins acest scop de alții. Făcând asta, sunt imediat pe aceeași lungime de undă cu scopurile mele, nu cu îndoielile pe care le am referitoare la scopurile mele. Scoate-ți țelurile din cap și așterne-le pe hârtie și concentrează-te cum poți să le obții, nu cum nu poți.
Există o mulțime de negativiști și de invidioși. Nu îmi pot permite să fiu unul dintre ei, și nici tu nu îți poți permite.
Există o mulțime de negativiști și de invidioși. Nu îmi pot permite
să fiu unul dintre ei, și nici tu nu îți poți permite.
#FiiObsedat @GrantCardone

Odată ce încetezi să mai fii propriul obstacol, cum faci să recunoști și să elimini și celelalte surse de îndoială din viața ta?

PESIMIȘTII

E una când criticii sunt oameni răi și urâcioși care nu înseamnă nimic pentru tine, dar cu totul alta e când printre ei se regăsesc și oameni care te iubesc și care țin la tine, iar în vreme ce intenția pesimiștilor nu este neapărat de a-ți face rău, comentariile lor te pot încetini, chiar dacă doar pentru moment.

E una când criticii sunt oameni răi și urâcioși care nu înseamnă nimic pentru tine, dar cu totul alta e când printre ei se regăsesc și oameni care te iubesc și care țin la tine.
#FiiObsedat @GrantCardone

Cine te-ar putea surprinde cu un atac? Oamenii de la care nu te aștepți: un părinte, un frate, iubita, soția, copilul, prietenul cel mai bun, angajatul, angajatorul, managerul, colegul de muncă, un străin, un membru al comisiei, un profesor, un investitor, chiar și un guru sau un mentor.

OAMENI CARE TE IUBESC ȘI CARE VOR SĂ TE AFLI ÎN SIGURANȚĂ

Negativiștii îți spun același lucru. Îți sună cunoscut următoarele fraze?

- „Fii atent."
- „Ai grijă de tine."
- „Ai răbdare."
- „Ia-o încet."
- „De ce să îți asumi riscuri?"
- „Nu risca!"
- „Nu trebuie să faci asta."
- „Te iubim exact așa cum ești."

Și tot așa. Le pasă de tine - dar asta nu înseamnă că au dreptul să te distragă de la propriul tău destin.
Mama mea a fost cel mai bun prieten al meu și unul dintre cei mai mari fani ai mei. Dar a fost și cel mai mare negativist din viața mea - în fond, e mamă și voia să mă ocrotească. „Ai grijă", spunea ea, sau „Nu poți și tu să fii satisfăcut cu ce ai făcut până acum?", „De ce ai nevoie de atât de multe?" Credea în mine și, cu toate astea, era negativistă. Chiar și în propria ei viață, primul răspuns la aproape orice era întotdeauna „nu", și așa a fost ani de zile.
Întotdeauna am vrut să o impresionez pe mama. Chiar și la cincizeci de ani, cu mai multe afaceri și după ce demonstrasem lumii cine sunt, primul impuls era să-i împărtășesc mamei noile idei și succese. Și de fiecare dată,

fără excepție, răspunsul ei era unul negativ. Își arăta doar grija și teama în ceea ce mă privește.
Iată câteva exemple:

- Am mers la mama, la începutul carierei mele, și i-am spus: „Mamă, o să-mi dau demisia și o să îmi pornesc propria afacere.” Ea mi-a zis: „Dar te descurci atât de bine! De ce să faci asta chiar acum?”
- „Mamă”, i-am spus, „O să-mi deschid a doua firmă, cu un partener.” Mi-a răspuns: „Știi, tatăl tău și-a pierdut firma în momentul în care a avut parteneri.”
- Într-o zi, am anunțat-o: „O să încep să investesc în imobiliare”, iar ea a spus „Cum o să te descurci când o să înceapă să te sune chiriașii în toiul nopții că li s-a stricat instalația?”

- Când i-am spus că o să-mi îndeplinesc visul de-o viață de a locui în California, în mod automat, ea mi-a răspuns: „Nu-mi vine să cred că te gândești la asta! E foarte scump să trăiești acolo și toți cei din California sunt nebuni.”

Mama nu și-a pornit niciodată propria firmă, nu a avut niciodată un partener, nu a investit niciodată în imobiliare și nu a fost niciodată în California - dar avea un cuvânt de spus pentru oricare dintre lucrurile astea.
Fără măcar să realizeze ce face, mama mea răspundea automat cu grijă la toate ideile mele. Voia să fiu în siguranță, motiv pentru care oamenii care te iubesc vor tinde să îți răspundă negativ atunci când le vei împărtăși ideile. Sunt îngrijorați pentru tine, iar instinctul lor este de a te proteja pe tine și pe ei înșiși. Acesta este motivul pentru care majoritatea sfaturilor pe care le vei primi de la ei nu vor fi cu scopul de a te susține, ci vor avea scopul de a te opri din a face ceva ce presupune asumarea riscurilor.
Recent, i-am povestit surorii mele despre un proiect imobiliar pe care voiam să îl încep, iar ea mi-a reamintit imediat de un proiect de acum mult, mult, mult timp, în care am intrat împreună cu un partener și care nu a dat roade. De ce ar simți nevoia să îmi amintească de singurul moment în care lucrurile nu au ieșit așa cum le-am plănuit? Crezi că e posibil să faci afaceri timp de treizeci și cinci de ani și să-ți iasă toate ca la carte? Dar ea nu privește în perspectivă și nu privește dintr-o perspectivă plină de încredere. Ea are o

viziune bazată pe siguranță. Era un ocrotitor - o soră, nu un creator - și nu știe cât de obsedat sunt de pasiunile mele și cât de fericit mă fac ele. Mi-a răspuns în calitate de membru al familiei, nu a gândit ca un antreprenor.

Noi avem genul acela de relație în care i-am spus, pur și simplu, să înceteze cu prostiile. „Nu am nevoie și nici nu vreau să aud de îndoielile tale. Vreau să mă sprijini!” i-am spus. „Și apropo, te iubesc.”

Cel mai bun mod de comunicare cu negativiștii este să îți atingi țelurile din nou și din nou, până când nu vor mai avea altă opțiune decât să creadă în tine.
#FiiObsedat @GrantCardone

În general însă, cel mai bun mod de a comunica cu negativiștii este să îți atingi țelurile iar și iar, până când nu vor mai avea altă opțiune decât să creadă în tine.

ÎNGRIJORAȚII PROFESIONIȘTI

Îmi făceam, recent, analizele medicale, iar în timp ce doctorița îmi verifica tensiunea, a început să îmi țină o lecție: „Știi, oamenii ca tine tind să fie extrem de stresați. Chiar ar trebui să…” Dar încetasem deja să o mai ascult. Am auzit asta de atât de multe ori, de la atât de mulți oameni. Mi se spune mereu cât de stresantă ar fi viața mea. Mi-o spun cei care, de fapt, nu au nicio idee dacă sunt sau nu stresat, cu adevărat. Eu nu sunt stresat; îmi iubesc viața. Iubesc și tânjesc după activitățile pe care le fac și după toate noile provocări nebunești.

De fapt, acești îngrijorați profesioniști nu-mi spun decât că ei ar fi stresați dacă ar face ceea ce fac eu. Spun mai multe despre ei decât despre mine. Și să-ți mai zic ceva, doctorița aia era cea care părea stresată, obosită, epuizată și plictisită.

SFĂTUITORII NESOLICITAȚI ȘI NETESTAȚI

Cei care oferă sfaturi pe care nu le-ai cerut sunt acei oameni care știu totul despre orice, dar care nu au făcut nimic. Indiferent de intențiile lor, ei doar îți strecoară îndoiala:

- „Nu poți și tu să fii fericit pur și simplu?”
- „Când o să îți ajungă?”
- „E minunat, dar știi, te iubim așa cum ești.”
- „Nu ai destui urmăritori pe Twitter care să primească mesajul tău?”

A trebuit să ascult tot felul de sfaturi pe care nu le cerusem și să aud o grămadă de zicale inutile, dar populare, de la nenumărați oameni din viața mea. Până la urmă, cu cine vorbesc acești oameni? Încearcă să mă convingă pe mine sau încearcă să se convingă pe ei înșiși că mai puțin e mai bine? Fie că sfaturile vin de la familie sau de la „experți” în afaceri pe care i-ai angajat ca să te ajute, primește-le cu capul pe umeri, pentru că dacă le iei în serios, o să simți capcana îndoielii.

Când au apărut rețelele de socializare, am știut că

sunt un monstru uriaș și am știut și că eram obsedat de a deveni cunoscut pretutindeni. Am început să public și apoi mi se tot spunea în mod repetat că publicam prea mult. „Experții” mă sfătuiau să public mai puțin. Cine face regulile astea? Și unde scrie că pot să public doar un anumit număr de postări? De unde iau oamenii datele astea? Voiam să știu cât de mulți urmăritori are și cât de mult interacționează pe platforme cel care spune asta.

Fratele meu mi-a spus: „Frate, postezi prea mult.” I-am răspuns: „Șterge-mă, pagina asta nu e pentru tine, e pentru cele șapte miliarde de oameni care nu mă cunosc.” De câte ori cineva dintre angajați îmi spunea: „Postezi prea mult. Oamenii se plâng”, mă gândeam: *CNN vomită pe America, 24 de ore din 24, 7 zile pe săptămână, 365 de zile pe an. Iar când oamenii se satură de ei, se mută pe Fox sau pe alt canal care scuipă informații înfricoșătoare non-stop. Apoi, se mută pe Netflix, unde au la dispoziție milioane de ani în conținut mizerabil.* Concluzia mea a fost că dacă vrei să ai conținut bun și să le oferi oamenilor informații extraordinare, poți să postezi și o dată la cincisprezece secunde, dacă vrei.

Câteodată postez ceva nou pe Twitter și o dată la cinci minute. Pare excesiv? Spui da doar pentru că nu înțelegi mărimea universului rețelelor de socializare. Potrivit Excelacom, într-un minut pe internet, în 2016, au fost postate 2.78 de milioane de videoclipuri pe Youtube, 2.4 milioane de căutări

pe Google, 31.194 de postări pe Instagram și 347.222 de tweet-uri… ca să nu mai menționez alte postări de pe toate celelalte rețele de socializare.
Dacă pierd urmăritori pentru că postez prea mult,
presupun că aceștia nu ar fi făcut afaceri cu mine, oricum. Dacă o persoană pleacă din cauză că sunt prea insistent, din cauză că o sun de prea multe ori sau din cauză că trimit prea multe e-mailuri, atunci este probabil ca acea persoană să nu fie genul de om cu care să vreau să fac afaceri, și nu e nici genul de om care să înțeleagă ce înseamnă să fii obsedat.
Cineva mi-a spus, la o conferință în Austin: „Grant, postezi prea mult. A trebuit să te blochez.” I-am răspuns:
„Mă iubești sau mă urăști, dar măcar acum știi cine sunt.” Ce e cel mai interesant e că tipul care mă blocase plătea acum bilet ca să mă vadă în realitate.
Dacă cineva pleacă din cauză că sunt prea insistent, din cauză că sun
de prea multe ori sau din cauză că trimit prea multe e-mailuri, atunci este probabil ca acea persoană
să nu fie genul de om cu care să vreau să fac afaceri.
#FiiObsedat @GrantCardone

## JUSTIFICAREA PROPRIEI MEDIOCRITĂȚI

Înțelege că negativiștii încearcă să se protejeze pe ei înșiși de reamintirea faptului că s-au condamnat singuri la o viață mediocră. Ei nu pot admite ca tu să reușești pentru că asta le-ar pune sub semnul întrebării justificarea propriilor alegeri. **Ești o amenințare pentru tot ce**
înseamnă mediocritate. Le reamintești mediocrilor că s-au mulțumit cu puțin!
Nici nu mai știu de câte ori, când am spus cuiva că scriu o carte, am auzit: „Știi, e muncă multă să scrii o carte” sau „Oamenii nu mai citesc cărți” sau „Știai că majoritatea cărților nici măcar nu sunt publicate?”
Aceasta este vocea negativiștilor care trebuie să le justifice acțiunile, să le apere dreptul de a fi mediocri. Ei nu au scris niciodată cartea aceea pe care și-au dorit dintotdeauna să o scrie!
Nu contează dacă intenția lor este de a te ajuta sau de a te răni. Dacă îi asculți, rezultatul este același: te vor descuraja și vor adăuga îndoială și confuzie în raport cu scopurile tale deja solicitante, făcând ca o activitate dificilă să pară de o mie de ori mai dificilă.

## INVIDIOȘII

Negativiștii pe care i-am descris mai sus sunt oamenii care se presupune că sunt de partea ta și care nu încearcă, în mod intenționat, să te oprească. Negativitatea poate fi depășită prin înțelegerea motivului pentru care aceștia spun ceea ce spun.

Dar mai sunt și aceia care sunt cu adevărat invidioși și înverșunați, simțindu-se amenințați de cei care au succes. Acești oameni nu produc nimic; ei doar încearcă să îi oprească pe cei care produc.

Ce îi diferențiază pe invidioși de negativiști este intenția din spatele negativității lor. Negativiștii pot fi cei apropiați care îți doresc cu adevărat binele. Invidioșii însă nu vor ca tu să ai succes, ei vor să eșuezi.

# OAMENII OBSEDAȚI CER TOTUL ȘI OBȚIN TOTUL.



GRANT
CARDONE

Invidioșii sunt mai ușor de identificat și înțeles pentru că ei nu vor, cu adevărat, ce e mai bine pentru tine. Tactica lor e să mintă și să inducă în eroare. Treaba ta este să nu te dai bătut și să nu fii distras de eforturile lor. Singurul lucru pe care îl pot genera este ura. Din cauză că nu pot crea nimic, ei își petrec timpul încercând să îi oprească pe cei care o fac. Invidioșii o să urască, iar obsedații o să creeze.
Invidioșii o să urască, iar obsedații or să creeze.
#FiiObsedat @GrantCardone

Au existat mulți invidioși în viața mea - și sunt convins că nu aș fi aici fără ei. Cu toții au contribuit la succesul meu. Iată câțiva:

- Jucătorii de fotbal care mă băteau în liceu
- Managerul de la McDonald's care m-a concediat când aveam cincisprezece ani
- Consilierul care mi-a spus că n-o să reușesc niciodată să nu mă mai droghez
- Managerul de vânzări care a încercat în mod repetat să mă concedieze la începutul carierei mele
- Cele două bănci care au refuzat să îmi ofere împrumuturi pentru prima mea afacere cu imobiliare, pe motiv că nu aveam experiență
- Competitorii din cariera mea de speaker care erau amenințați de prezența mea și care inventau

minciuni despre mine ori de câte ori încheiam o afacere

- Compania de PR din Los Angeles care mi-a spus că m-am supraexpus și că ar trebui să îmi șterg toate videoclipurile de pe internet
- Acei guru în rețele de socializare care mi-au spus că îmi fac prea multă reclamă
- Editurile care mi-au refuzat prima carte

Invidioșii spun întotdeauna mai multe despre ei înșiși, decât despre persoana pe care o invidiază. „E atât de arogant, se dă mare pe Gulfstream-ul lui!" înseamnă, de fapt: „De ce nu am și eu un avion privat?", „Vorbește numai despre bani, tot timpul" înseamnă: „Încerc să înțeleg de ce nu stau eu bine cu banii". „Își face atât de multă publicitate" înseamnă „Eu nu îmi fac

destulă publicitate.” Când mă invidiază pe mine, doar încearcă să înțeleagă de ce au renunțat ei.
Dacă nu există oameni care să te invidieze, înseamnă că nu ești obsedat. Dacă nu faci colecție de invidioși, înseamnă că nu faci nimic. Dacă nu ai *hateri*, nu ești o amenințare pentru nimeni. Un indiciu garantat al faptului că faci ceva cum trebuie și că faci lucrurile să se întâmple este faptul că există oameni care te invidiază.
Nu trebuie să te înțelegi bine cu invidioșii. Nici să scapi de ei sau să le ții piept. E suficient doar să rămâi pasionat de obsesiile tale, până când acestea se îndeplinesc, apoi să avansezi și mai mult în obsesiile tale.

## INVIDIOȘII SUNT CEI MAI BUNI IMPRESARI AI TĂI

Nu îmi place când oamenii spun lucruri urâte, malițioase sau neadevărate despre mine, dar pentru că știu că asta este o fațetă a succesului, am ajuns să reușesc să îmi accept *haterii*. Ei îmi fac publicitate pe gratis, cu costul timpului și energiei lor. Și amintește-ți, atunci când invidioșii urăsc, ei nu creează nimic… decât mai mult din ceea ce urăsc.
Atunci când invidioșii urăsc, ei nu creează.
#FiiObsedat @GrantCardone

Când oamenii vorbesc urât despre mine în public, ei mă promovează pe mine, îmi promovează numele și brandul. Îi rog să scrie despre mine. Să spună lumii întregi motivul pentru care nu sunt de acord cu mine. Să spună lumii de ce sunt oribil. Pentru că indiferent dacă mă iubești sau mă urăști, cel puțin mă cunoști.
**Invidioșii te vor promova, în vreme ce negativiștii nu o vor face.** Negativiștii nu vor spune lumii întregi cât de nebunești sunt ideile tale, pentru că sunt îngrijorați pentru tine și încearcă să te protejeze. Dar invidioșii vor spune lumii întregi despre tine, despre ideile tale și despre cât de nebun ești. Invidioșii te vor promova mai mult decât cei mai mari fani ai tăi. Atunci când își pierd mințile în mod public pentru că transformi imposibilul în posibil, atunci când încearcă să te dărâme prin intermediul presei, îți fac și mai multă publicitate. De fapt, cu cât mai mult succes am, cu atât invidioșii țipă mai tare. Le spun întotdeauna oamenilor: „Dacă aș

putea să îi fac măcar pe jumătate din oamenii din America să mă urască, aș ajunge președinte!”
Invidioșii te vor promova mai mult decât cei mai mari fani ai tăi.
#FiiObsedat @GrantCardone

Transformă negativitatea invidioșilor în combustibil pentru obsesia ta. Nu încerca să-i oprești.

## INVIDIOȘII ÎȚI DAU IDEI

Folosește energia negativă pe care ți-o oferă invidioșii pentru a alimenta ceva creativ.
Cineva a scris odată un articol de blog oribil și mizerabil despre cât de incredibil de egoist sunt pentru că am așteptat până la cincizeci și unu de ani ca să am copii. Nu doar că a fost cel mai nebunesc lucru pe care l-am auzit vreodată, dar adevărul este că am așteptat până la vârsta aceea pentru că soția mea nu a reușit să rămână însărcinată până atunci, cu toate că am încercat. Răspunsul meu nu a fost de a bloca persoana respectivă, de a mă răzbuna, de a dezbate subiectul sau de a mă apăra. În schimb, m-a inspirat să creez
emisiunea *The G&E Show*, alături de soția mea. În fiecare săptămână ne așezăm în fața camerei și discutăm despre provocările căsniciei, copiilor și afacerilor.
Permite-le invidioșilor să te ajute să devii un creator!

## INVIDIOȘII ÎȚI SPUN CĂ EȘTI PE DRUMUL CEL BUN

Atunci când rețelele de socializare și-au făcut loc în viețile noastre, au existat două convenții despre acest subiect. Doi prezentatori mi-au folosit numele și obiceiurile de publicare ca exemplu de ce să nu faci pe rețelele de socializare. Răspunsul meu nu a fost să-i atac sau să intru într-o dezbatere cu ei. Pur și simplu am concluzionat că invidia lor era un indiciu al faptului că făceam lucrul cel bun. Mi-am închipuit că dacă vorbeau despre mine pentru că făcusem ceea ce făcusem până atunci, dacă aș face de zece ori mai mult, atunci plângerile lor ar continua măcar să mă promoveze.
De-a lungul timpului, cu toate că nu mi-au mai făcut publicitate, dovezile au arătat că cei doi greșeau. Audiența mea online a crescut cu 200 de procente,

iar astăzi compania noastră primește vizualizări la postări, videoclipuri și articole de blog de la 200 de milioane de oameni. Cât despre „autoritățile” care credeau că știu totul, i-am lăsat în urmă.

## NU LE DA APĂ LA MOARĂ CELOR CARE SE ÎNDOIESC ȘI RĂMÂI PE DRUMUL TĂU

Adevăratul pericol pe care îl reprezintă invidioșii și negativiștii este că te pot abate din drumul tău. Dacă nu răzbați prin toate îndoielile și prin toată confuzia pe care ți-o aruncă în față, o să pierzi.

Trebuie să vrei să întreci limita de siguranță în viață și în afaceri. Sistemele de control sunt puse pe motoare ca să facă lucrurile să meargă bine și pentru ca motoarele să nu se supratureze și să nu explodeze. Dar obsedații sunt în stare să tureze motorul până la limita maximă, iar asta îi sperie pe oamenii normali.

Obsedații nu sunt interesați de concursuri de popularitate sau de alte reguli aprobate și urmate de majoritate. **Obsedaţii sunt visători la scară largă, derutaţi de faptul că atât de mulţi oameni au doar gânduri minore**. Ei nu înțeleg când a devenit popular să nu ai vise mărețe și să fii mai degrabă dezamăgit de neatingerea targetului decât de lipsa acțiunilor. Invidioșii și negativiștii nu ating țeluri, ei doar dau din gură.

Obsedații nu și-au luat un angajament față de popularitate, ci față de succes. #FiiObsedat @GrantCardone

Nimeni nu creează o afacere de succes sau următoarea senzație pe piață, rămânând în șabloanele deja existente și în limita așteptărilor celorlalți. Negativiștii te vor avertiza și invidioșii vor striga din răsputeri. Lasă-i. Desigur, știi că țelurile tale îi vor irita pe oamenii mediocri care te iubesc și îi vor înnebuni pe cei care au renunțat. Nu e ușor să le spui negativiștilor că nu-i mai asculți. Dar trebuie să te simți atât de confortabil și să fii atât de sigur de obsesia ta, încât să nu mai asculți de nimeni care îți spune că e mai bine să te îndoiești de tine și rămâi confuz.

Folosește ideile negativiștilor drept ghiduri și pe cele ale invidioșilor drept combustibil. Nu te lupta cu ei și categoric nu încerca niciodată să îți îmblânzești obsesiile. Oamenii obsedați nu caută permisiunea sau aprobarea celorlalți. Ei nu au nevoie să li se spună că ideile lor sună „bine”. În schimb,

hotărârea lor interioară face ca spațiul gol să devină solid, ideile să explodeze și limitele să fie depășite. Ei creează medii noi pentru că invadează realitatea convențională, intrând fără permisiune sau aprobare și ieșind abia după ce au redefinit totul.
Succesul este răzbunarea supremă împotriva invidioșilor, a criticilor și a negativiștilor. Știu că sună extrem de imatur din partea mea, dar ador să știu că toți cei care mi-au greșit sau care m-au ignorat, mă pot vedea acum că zbor în avioane private, pot citi despre mine prin reviste, pot deschide Twitter, Facebook sau Periscope și îmi pot vedea postările distribuite și apreciate, sau pot merge prin aeroport și să-mi vadă cărțile în vitrinele librăriilor. De-abia aștept să facă și un film despre mine și să fiu pe afișele de pe clădiri și de pe autobuze!
Succesul masiv este răzbunarea supremă.
#FiiObsedat @GrantCardone

WHAT
I THINK
ABOUT ME
MATTERS
MORE
THAN
WHAT
YOU THINK
ABOUT ME.

GRANT
CARDONE

# CAPITOLUL 6
# DOMINĂ PENTRU A CÂȘTIGA

Poți avea o energie nesfârșită, un impuls intens și aprins și vise atât de mari încât să te trezească din somn în fiecare noapte, dar dacă nu stăpânești toate aspectele vieții tale, te vei prăbuși sub multele forme pe care le pot lua forțele distructive.

Dominarea încăperii în care te afli începe cu tine și se întinde mai întâi către oamenii care lucrează pentru tine, apoi către clienții și competitorii tăi. Să devii o prezență copleșitoare, un exemplu, înseamnă că trebuie să fii lider în toate domeniile. Dacă îți poți domina propria gândire, gândirea angajaților, a competitorilor și a publicului, înseamnă că deții încăperea.

Prima dată am scris despre conceptul dominării în cartea mea *Dacă nu ești primul, ești ultimul*. Majoritatea oamenilor au înțeles greșit ce am vrut să zic prin „dominare”. Au crezut că mă refer la întrecerea competiției. Dar adevărata dominare - și adevărata obsesie - începe cu a te stăpân pe tine însuți.

Poate părea simplu, dar mulți nu reușesc niciodată să stăpânească acest concept: nu poți domina în afacerea sau în viața ta - la naiba, nu poți crea nici măcar o
corporație sau o cultură familială - decât dacă îți dirijezi propria mentalitate. Și faci acest lucru învățând să îți controlezi gândirea, acțiunile și alegerile.

**Este o idee proastă să îţi ignori ambiţiile, energia, obsesiile, dar este și mai rău să le lași să își urmeze propriul curs.** Ele pot semăna cu niște cai sălbatici, care aleargă cu viteză maximă în toate direcțiile, epuizând energia și resursele printr-un efort mare care nu produce nimic.

Adevărata dominare - și adevărata obsesie - începe cu tine, nu cu alții.
#FiiObsedat @GrantCardone

Nu experimenta cu orice idee pe care o ai tu, familia sau angajații tăi, atunci când acea idee nu a fost niciodată pusă la încercare, testată sau dovedită. Nu spun să nu experimentezi, dar experimentează în același timp în care lucrezi cu dedicare maximă la lucrurile despre care știi deja că funcționează. De ce să încerci schema de joc a altcuiva, când ai deja una eficientă?

Încrederea este vitală nu doar ca să rămâi pe traiectoria ta, dar și pentru a-ți trasa parcursul lucrurilor, consolidându-l pentru toată lumea cu siguranța de câștig. Cea mai bună modalitate prin care poți câștiga încredere este prin dominarea spațiului tău înconjurător și a tot ce cuprinde acesta.
GRANT CARDONE

## DOMINĂ-TE PE TINE ÎNSUȚI

Când devii neglijent cu autocontrolul, poți pierde ani întregi din viață.
În privința acestui aspect, serviciul militar ne-ar ajuta pe toți, datorită structurii sale, a eticii, regulilor, ordinelor și executării fără întrebări a sarcinilor. În viața civilă, majoritatea oamenilor nu acționează sub o cultură sau o mentalitate în care trebuie să ajungi la timp, să te îmbraci într-un anumit mod, să operezi la capacitate maximă și să îndeplinești ordine. Din cauză că nimeni nu stabilește un curs clar, energia ta este direcționată peste tot și nicăieri.
Cel mai confuz m-am simțit atunci când aveam mai multe opțiuni decât puteam să gestionez. Ceea ce am realizat a fost că, într-un final, trebuie să îți setezi singur reguli pe care să le urmezi. Să dezvolți capacitatea de a te opri și de a analiza fiecare aspect al vieții în așa fel încât să îi poți manevra pe cei care sunt cei mai importanți pentru tine. Să îi transformi în combustibilul obsesiilor tale.

## DOMINĂ-ȚI GÂNDIREA LIMITATĂ

Când am pornit prima mea afacere de training în vânzări, eram singurul angajat. Aveam toate rolurile din acea companie, de la contabil la furnizor. Viața mea se rotea în jurul descoperirii strategiilor funcționale, a repetării și consolidării succesului și energiei, iar când terminam cu asta, o luam de la capăt.
Cu toate că eram obsedat de muncă, iar munca
începea să dea roade din punct de vedere financiar, eram, în mod nevrotic și incontrolabil presat de durere, pierdere, frică, lipsuri și nesiguranță și credeam în mod categoric că succesul nu poate dura prea mult. Eram forțat să lucrez nouăsprezece ore în fiecare zi nu datorită țelului meu, ci din cauza îndatoririlor de proprietar al unei afaceri și pentru că eram unicul angajat.

Eram condus de frică. Chiar dacă obsesia lucra pentru mine în anumite zone ale vieții, realitatea era că nu-mi lăsam, încă, libertatea să fiu extraordinar.
Nu e cazul ca problemele asupra cărora nu ai nicio putere să preia controlul lucrurilor. Dacă problemele sunt forța motrice, e doar o chestiune de timp până când te vor distruge. Până nu înveți cum să scapi de negativitate și cum să te concentrezi complet pe potențialul și pe țelurile tale, vei simți continuu că nu faci suficient. Dar când îți definești adevăratele obsesii și când le transformi în acele lucruri în care investești tot timpul și energia ta, totul începe să se schimbe. Vei deveni obsedat pentru că vrei, nu pentru că ți-e frică.
Până să-ți dai seama cum să scapi de toată gândirea limitată pe care o ai, concentrează-te pe stăvilirea ideilor sau comportamentelor care îți fac rău, care te dau înapoi sau care te distrag. Dacă știi că ești slab într-o anumită privință, încearcă să stăpânești problema, ca să nu mai fie deloc o problemă. Dacă alcoolul este o problemă pentru tine, scoate-l din casă. Dacă viciul tău este să fumezi iarbă, arunc-o în toaletă. Dacă nu în cluburile de striptease o să îți găsești partenera, nu mai intra în ele. Nu există dominare fără disciplină.

În mod similar, fii atent la oamenii cu care îți petreci timpul. Oamenii din viața ta au fie o influență bună, fie o influență proastă. Nu există zone neutre. Dacă nu știi de care parte a baricadei sunt, nu ar trebui să petreci timp cu ei. Eu nu vreau și nu o voi face niciodată. Ocupă- ți timpul cu cei care te sprijină și te susțin.

# NU DE BANI
# AI NEVOIE,
# CI DE CURAJ.

GRANT
CARDONE

STĂPÂNEȘTE-ȚI TIMPUL

Oamenii mă întreabă mereu: „Cum reușești să faci orice?" Simplu: scriu pe hârtie care sunt părțile vieții mele în care vreau să excelez, apoi devin obsedat în a-mi face timp, mai degrabă decât de a-mi găsi scuze.
Iată un exemplu: mi-am luat un angajament să îmi fac timp pentru familia mea. Pentru a putea face asta, trebuie să acționez inteligent. Îmi iau copiii în fiecare dimineață și mergem la cafeneaua din cartier, unde stăm o vreme împreună. După cincisprezece-treizeci de minute petrecute împreună, ne satisfacem nevoia de comunicare. Când ajungem acasă, ei mănâncă, iar apoi ne pregătim să mergem la școală și la serviciu.
Copiii nu au nevoie de ore întregi din timpul nostru,

au doar nevoie să petrecem cu ei câtva timp. Fiind atât de angajat în ideea de a petrece timp cu copiii mei și fiind și creativ cu gândul la cum pot face asta (stând cu ei dimineața, de exemplu, în loc de seara, sau luându-i cu mine la sală), fac timpul să se potrivească nevoilor mele. Eu nu îmi gestionez timpul - eu îmi creez timp.
Eu nu îmi gestionez timpul - eu îmi creez timp.
#FiiObsedat @GrantCardone

Apropo, nu e vorba doar despre ce vor copiii - și părinții lor au nevoie de timp împreună. Nici căsnicia mea nu există într-un vid; să conduci afaceri, să ai o căsnicie și o familie și tot restul vieții dintre ele este o provocare. Soția mea și cu mine facem cât de multe putem împreună în afacerea noastră; căutăm oportunități de a lucra împreună și de a crește brandul. Găsim lucrurile la care fiecare dintre noi se pricepe, iar apoi investim energie în acele lucruri. Nu îi cer ei să dea telefoane; o las să facă ce se pricepe, ceea ce include producția proiectelor de la Grant Cardone TV și altele.
O modalitate prin care ne optimizăm timpul este că petrecem timp în vreme ce ne construim afacerea. De exemplu, de obicei nu ieșim la cină doar noi doi. În schimb, invităm angajați sau clienți să ni se alăture, pentru a putea optimiza chiar și acel timp. Nu văd ce rost are să cheltuim bani pentru o cină elegantă doar pentru noi doi. Mai degrabă aș cheltui de patru ori mai mult pe o

cină care să producă mai multe oportunități atât pentru noi, cât și pentru afacerea noastră. Și sincer, o întâlnire romantică o dată sau de două ori pe săptămână nu o să construiască o căsnicie puternică. Avem o căsnicie puternică pentru că suntem pe aceeași lungime de undă mereu, inclusiv în modul în care percepem timpul.

După cum am menționat mai devreme în această carte, locurile libere din calendarul meu îmi creează momente de plictiseală, iar asta m-a băgat în belele în trecut. Pentru a evita asta, îmi umplu timpul cu întâlniri și cu activități. Astăzi, la cincizeci și opt de ani, literalmente alerg de la o întâlnire la alta. Când zbor într-un oraș pentru o întâlnire, îmi umplu calendarul cu alte întâlniri în acea zonă.

Încetează să mai pierzi timpul cu activități care nu contează.

#FiiObsedat @GrantCardone

La fel de important este să nu mai pierzi timpul cu activități care nu contează și care nu îți alimentează obsesiile. De exemplu, altcineva ar trebui să îți tundă iarba și să îți spele mașina, dacă aceste activități nu te aduc mai aproape de țelurile tale. Plătește pe altcineva să facă sarcinile care nu sunt parte din obsesia ta.

Timpul și concentrarea ta sunt importante, așa că tratează-le în consecință.

Ai timp să faci tot - atunci când îți creezi timpul și încetezi doar să îl gestionezi.

# GRANT CARDONE
# MY CORE VALUES

- GET RESULTS
- GIVE MORE THAN YOU GET
- REPEAT SUCCESSFUL ACTIONS
- CONFRONT THE HARD STUFF FIRST
- REWARD THOSE WHO GET RESULTS
- INVEST IN MAKING YOURSELF BETTER
- NEVER DEPEND ON ONE ACTION OR ONE FLOW
- BE ANALYTICAL & DECISIVE IN YOUR DECISIONS
- CREATE A CULTURE THAT REFLECTS YOUR CORE VALUES

## ADMINISTREAZĂ-ȚI BANII

Banii sunt un lucru important și trebuie să îiadministrezi. Pentru majoritatea oamenilor, banii sunt o îngrijorare constantă, fie că vorbesc sau nu despre asta. De fiecare dată când merg la doctor, se tem de nota de plată, când merg la cumpărături, trebuie să decidă ce pot și ce nu pot să cumpere. De fiecare dată când primesc o factură li se reamintește despre modul în care se raportează la bani.

Mulți dintre noi am fost crescuți în clasa de mijloc și ne trăim viețile pe fondul și credințele săracilor sau ale clasei de mijloc.
#FiiObsedat @GrantCardone

Dar viețile celor care abia se descurcă din punct de vedere financiar nu pot fi îmbunătățite cu mai mulți bani. Mulți dintre noi am fost crescuți în clasa de mijloc și ne trăim viețile pe fondul și credințele săracilor sau ale clasei de mijloc. Pătrundem în viața de adult plini de îndoieli și confuzii cu privire la situația noastră financiară din cauză că am crescut alături de părinți copleșiți, de profesori lipsiți de idei și de un guvern iresponsabil. Totuși, chiar dacă suntem amețiți, confuzi, apatici sau chiar plini de resentimente în ceea ce privește banii, fiecare dintre noi poate munci ca să depășească mentalitatea pe care a moștenit-o față de bani.
Deci trebuie să înțelegi tu însuți cum stă treaba cu banii. Odată ce ai asta sub control și îți ești stăpân pe situația ta financiară, poți lucra ca să-ți înfrunți toate îndoielile implantate de familie, prieteni, parteneri de afaceri, angajați sau clienți.
Un exercițiu care să îți arate cât de încrezător ești tu cu privire la bani și cât de bine îi stăpânești sunt următoarele întrebări:

- Care este mantra ta în ceea ce privește banii?
- Ce crezi despre bani?
- Cât înseamnă pentru tine mulți bani?
- Cât de mulți bani sunt prea mulți?
- Cât de puțini bani sunt prea puțini?
- Care sunt ideile tale negative despre bani?
- Îți petreci majoritatea timpului încercând să economisești?

- Cât de mult timp durează obținerea banilor?
- Cum te comporți atunci când vezi prețul unui lucru într-un magazin sau la un restaurant?

Nu există răspunsuri corecte în acest test. Mai degrabă, scopul meu este de a-ți oferi posibilitatea să conștientizezi cum gândești în legătură cu banii și să îți dai seama dacă ai o problemă.

**Cheia este să fii sincer cu tine. Dacă ai o problemă cu orice lucru din viaţa ta, primul pas este să recunoști problema.** Dacă ești în mod constant bântuit de ideea de bani, recunoaște. Doar atunci poți să-ți transformi lipsurile într-o gândire axată pe abundență.

Nu uita: lucrul de care ești obsedat va deveni
realitate. Dacă ești obsedat de problemele financiare, atunci vei avea întotdeauna probleme financiare. Dacă te concentrezi pe ce înseamnă banii pentru tine, într-un mod pozitiv, atunci îți vei da seama cum să obții mai mulți.

La începutul vieții mele, mantra mea în legătură cu banii era de genul: „Banii nu cresc în copaci”, „Un bănuț economisit este un bănuț câștigat”, „Nu-ți pune toate ouăle într-un singur coș”, „Bogăția înseamnă lăcomie”, „Oamenii bogați sunt nefericiți” și așa mai departe. Toate acestea îmi arătau de ce nu am succes financiar. Mergeam la cină și mă plângeam că un meniu la restaurant costa 57$, mergeam la cinema și mă plângeam că biletul costa 19$, apoi mergeam la magazin și mă plângeam că bananele costau 9$.

Cincizeci și șapte de dolari nu înseamnă mulți bani. Nici 19 sau 9 dolari. Nu îmi pasă pentru ce îi dau - pur și simplu nu sunt mulți bani, dacă privești sincer problema. Nimeni pe planeta asta nu are o problemă de 57$ - nimeni. De ce spun asta? Pentru că 57$ nu pot rezolva nicio problemă pe care o avem fără să ne lase cu o altă problemă similară în schimb.

În 2008, după ce a căzut economia, m-am trezit în legătură cu banii. O bancă de la care făcusem trei împrumuturi pentru imobiliare intrase în faliment. M-am uitat cum milioane de dolari pe care îi câștigasem prin muncă asiduă se duseseră, peste noapte, pe apa sâmbetei.

Faptul că o bancă intrase în faliment m-a făcut să realizez că oricine care nu e atent poate să eșueze. Eu însumi încetasem să mai fiu obsedat, devenisem mulțumit, satisfăcut, gras și leneș. Mi-am jurat că nu o
să mai fac asta niciodată. Și am devenit obsedat de a găsi o cale de scăpare.

## REGLEAZĂ-ȚI GÂNDURILE ÎN PRIVINȚA BANILOR

Mulți dintre noi au învățat că banii sunt rădăcina tuturor relelor și că sunt unul dintre lucrurile despre care nu trebuie să vorbești. În societate, pare că e în regulă să  le spui oamenilor că ești falit sau că faci parte din clasa de mijloc, dar e destul să te îmbogățești, și nu mai poți vorbi despre bani.
Pentru majoritatea oamenilor, când vorbește cineva despre Rolls-Royce-ul său, despre avionul privat sau despre clubul country din care face parte e la fel de supărător ca atunci când zgârii o tablă cu unghiile. De ce? Eu te las să vorbești despre succesul tău financiar.
În loc să te simți ofensat de cei care vorbesc despre bani, ar trebui să îi eviți pe cei care nu o fac. Și fii precaut în preajma celor care nu pot face bani, a celor care își cheltuiesc toți banii sau a celor care nu sunt în stare să- și achite nota de plată. Nu poți învăța nimic de la cei care economisesc fiecare bănuț și care țin de o bancnotă până când nu mai au ce face cu ea.
În loc să te simți ofensat de cei care vorbesc despre bani, ar trebui să
îi eviți pe cei care nu o fac.
#FiiObsedat @GrantCardone

Nu e adevărat că ai nevoie de bani ca să faci bani. Adevărul e că ai nevoie de curaj ca să faci bani; 80% dintre milionarii de astăzi au devenit milionari, deci ei nu au moștenit averile și nici nu au început având mulți bani. Trebuie să fii curajos pentru a te conecta cu clienții tăi, pentru a primi atenție și pentru a-ți aborda clienții în așa fel, încât să nu se mai poată gândi la nimeni altcineva. A face bani, a păstra banii și, apoi, a multiplica banii necesită un angajament, o dedicare și o obsesie de dezvoltare grandioase. Dacă lucrezi pentru altcineva, asumă-ți responsabilitatea dezvoltării companiei, nu doar dorința de a câștiga un salariu. Această asumare te va ajuta să pui cărțile pe masă și să și câștigi cu ușurință, și tu, și angajatorul tău. Nu fii doar un spectator atunci când vine vorba despre a face bani. Asigură-te că ești pe teren, încercând să închei afacerea.
Nu de bani ai nevoie, ci de curaj.
#FiiObsedat @GrantCardone

E halucinant cât de mulți bani sunt pe planeta asta, și totuși, majoritatea oamenilor nu au bani de niciun fel. Mulți oameni nu au bani deoarece consideră că nu sunt oricum destui, sau cred că nu-i merită sau că sunt greu de obținut.
Poziția mea în această problemă e că banii sunt peste tot. Toți oamenii au bani, iar dacă îi tratezi corespunzător și le oferi ceea ce îți cer (și chiar mai mult de atât), o să îți dea, bucuroși, banii lor. Strigătul meu de luptă este

„La cine sunt banii mei?"
Pe vremea când eram un vânzător tânăr și aveam nevoie de pantofi noi sau de un costum nou, mergeam la muncă și mă întrebam: *Cine are banii pentru costumul și pantofii mei?* Căutam un client care să-mi cumpere produsele sau serviciile pentru a face rost de banii pentru produsele de care și eu, la rândul meu, aveam nevoie. Vrei să ai încasări? În loc să fii obsedat de faptul că nu ai niciodată destul, concentrează-te pe cât de mulți bani există și pe cum poți să apari în fața celor care au nevoie de ceea ce le poți tu oferi.
Banii sunt peste tot, iar scopul meu este să fac rost de ai mei. Datorită acestei mentalități, banii vin la mine ușor, fără efort și din abundență. Pot să cheltuiesc mult sau să-i ofer, pur și simplu, și tot îmi mai rămân destui.
Strigătul meu de luptă este
„La cine sunt banii mei?"
#FiiObsedat @GrantCardone

INFLUENȚEAZĂ CONCEPTUL DESPRE BANI AL OAMENILOR DIN JURUL TĂU

Oricât de important ar fi să îți domini propria gândire în ceea ce privește banii, nu o să poți avansa până când nu îi faci pe oamenii din jurul tău să privească și să trateze oamenii la fel cum o faci tu.
Dacă obsesia ta implică să construiești o organizație
mare și nu doar să lucrezi de unul singur pentru tot restul vieții tale, trebuie să devii obsedat de ideea ca subiectul banilor să fie unul ușor de abordat în compania ta. Acest lucru se aplică pentru toate departamentele
- management, vânzări, finanțe. Cu toții au nevoie să înțeleagă corect și concret banii, în același mod în care o faci și tu. Pentru că, să fim serioși,

dacă nu influențezi tu modul în care oamenii tăi se gândesc la bani, atunci o va face altcineva.
Acesta este motivul pentru care prezența ta și exemplul pe care îl dai în legătură cu banii sunt cheia. Abilitatea ta de a face bani preluând un apel telefonic în va inspira pe alții. Câștigătorii iau decizii financiare mari din nou și din nou, iar toată lumea vrea să fie în echipa câștigătoare. Ești un exemplu pentru oamenii tăi: uită- te la condiția financiară a celor care te înconjoară ca să vezi rezultatele exemplului care ai fost.
Dacă nu influențezi tu modul în care oamenii tăi se gândesc la bani, atunci o va face altcineva.
#FiiObsedat @GrantCardone

**Fii obsedat de bunăstarea oamenilor tăi și vei deveni un gigant în viețile lor.** Arată-i unei persoane cum să producă mai mulți bani decât a visat vreodată în timp ce urmăresc un scop mai mare, și vor deveni loiali și dedicați.

FII EXPERT ÎN DOMENIUL TĂU

Devino o autoritate într-un domeniu și transmite-ți mesajul. Ce poți face mai bine decât oricine altcineva? De ce anume ești pasionat? Față de ce ai păreri importante? Ce trebuie neapărat să știe lumea?
În urmă cu câțiva ani am realizat că mă deranjează că în industria vânzărilor sunt oameni care erau mai recunoscuți decât mine. Mă omora să știu că numele meu nu era pe aceeași listă cu Brian Tracy, Tom Hopkins, Og Mandino, Napoleon Hill și Zig Ziglar. De ce nu era și numele meu acolo? Mă irita că oamenii erau interesați de informațiile oferite de ei și nu le citeau pe cele oferite de mine din simplul motiv că nu auziseră de mine. Dar asta era doar din vina mea - nu fusesem obsedat de a mă extinde la nivel global și mă mulțumisem cu succesul pe care îl aveam.
Pentru a lupta cu asta și pentru a-mi da seama cum să devin un expert cunoscut la fel ca ei, am creat acest exercițiu.
Ia o foaie de hârtie. Desenează-ți fața în centru -  asta personalizează exercițiul și îți amintește cine stă  în centrul tuturor acestor lucruri. Apoi, desenează două coloane, una pentru „viața profesională”, iar cealaltă pentru

„viața personală”. În fiecare coloană, notează-ți atuurile și trăsăturile care te caracterizează.

Tabelul meu arată așa:

VIAȚA PROFESIONALĂ

- Geniu al vânzărilor
- Autodidact
- Autor
- Programe înregistrate
- Speaker
- Milionar
- Investitor în imobiliare
- Am fost supus controalelor fiscale şi am câştigat
- Am părăsit statul California
- Cunoscut pe retelele de socializare
- Omul din interior în domeniul automobilelor
- Lucrez până nu mai pot

VIAȚA PERSONALĂ

- Tată
- Sot
- Dependent de droguri recuperat
- Mi-am pierdut tatăl/ fratele/mama
- Frate geamăn
- Filantrop
- Lucrez cu armata
- Căsătorit cu o actrifă
- Am locuit în 5 oraşe
- Spiritual
- Sănătos
- Îmi fac timp pentru familie

Odată ce ai făcut această listă, începe să o împarți în categorii. În partea profesională, am început să mă gândesc ce înseamnă să fii un „geniu al vânzărilor”. Am revoluționat domeniul vânzărilor când aveam treizeci de ani și continui să fac asta și astăzi. Am creat programe audio și video care s-au vândut extrem de bine și am scris cărți, toate legate de vânzări și de cum să dezvolți o afacere.
A fi un geniu al vânzărilor înseamnă și că aș putea să vorbesc despre subiecte diferite din acest domeniu, inclusiv finalizarea unei vânzări, serviciul de relații cu clienții, controlul clienților, follow-up, vânzările pe internet, webinare, vânzarea de pe scenă, vânzările în domeniul imobiliarelor, vânzările în domeniul asigurărilor și așa mai departe.
Odată ce am făcut această listă, am găsit o afirmație scurtă despre cine sunt eu și de ce sunt expert în acest domeniu. Afirmația mea era: „Sunt Nașul Vânzărilor. Nimeni nu e mai bun decât mine, nimeni nu e mai actual, mai eficient sau mai relevant decât mine. Cele mai mari companii din lume au încredere în mine și în firma mea să le ajut să își personalizeze abordarea vânzărilor și a experienței de cumpărare pentru a-și îmbunătăți rezultatele.”
Apoi, am găsit beneficiile pe care puteam să le ofer altora în fiecare din aceste categorii pentru a-mi clarifica și mai mult mesajul despre ce pot face eu pentru oameni. Știu că pot învăța pe oricine cum să fie un vânzător extraordinar și cum să îi și placă asta. Pot face un vânzător bun să devină excelent. Pe un vânzător excelent îl pot transforma într-un maestru. Pot chiar să-i arăt unuia care urăște vânzările cât de genial se descurcă
la asta.
Uitându-te la punctele de pe lista personală, poți observa și oportunități de a te dezvolta profesional. De exemplu, faptul că am lucrat cu armata mi-a oferit ideea și pasiunea de a ajuta veteranii în proces de adaptare la viața civilă cu traininguri de vânzări. Dăm pe repede- înainte câțiva ani și deja ajutam veteranii de la Pentagon, Fort Bragg și Fort Benning, sau chiar generalii din Bogota, Columbia, să se adapteze la viața civilă.
Odată ce mi-am completat tabelul, am descoperit muniția necesară pentru a putea face o listă din orice și pentru a putea să-mi transmit mesajul - așa am început să îmi stăpânesc brandul (mai multe despre asta în secțiunea următoare). Dar procesul de a scrie în ce domenii eram expert m-a ajutat să înaintez și mai mult. Fii pertinent și rămâi obsedat.

Folosește acest mic exercițiu pentru a înțelege domeniile în care ești cel mai bun și în care ești expert. Dar amintește-ți: aceste domenii se vor tot schimba și dezvolta de-a lungul vieții tale. Reia exercițiul și fă-l din nou și din nou pentru a te auto-alimenta în orice industrie în care activezi.
Rămâi în cursă și continuă să-ți alimentezi obsesia de a stăpâni aria în care activezi - sau chiar multiple domenii de desfășurare - și vei vedea că poți să faci mai multe decât ai visat vreodată.

DIRIJEAZĂ-ȚI BRANDUL

În ultimii ani am devenit o autoritate pe rețelele de socializare. De fapt, sunt chiar modest când spun asta.

Anul trecut am ajuns la aproape 200 de milioane de urmăritori.
Când am început să folosesc rețelele de socializare, cineva m-a întrebat: „Cum îți calculezi ROI (returnarea investiției) pe rețelele de socializare?” M-am uitat la el și i-am spus: „Nu stau pe rețelele de socializare pentru clienți. Fac asta pentru că sunt obsedat de a deține propriul meu sector și de a-mi transforma numele într- un sinonim pentru vânzări. Vreau ca toate firmele de vânzări din lume să mă cunoască. Și vreau să îmi domin concurența și să o îngenunchez. Vreau să le inspir teamă competitorilor mei și să îi fac să fie complet servili, până când vor recunoaște: *Cardone mă va depăși în muncă și în investiții.*”

**.00** Am devenit obsedat de a spune lumii întregi care sunt ideile mele, soluțiile și părerile mele și am profitat de orice mijloc posibil pentru a-mi promova conținutul. Dacă pe internet conținutul este rege, eu am devenit o fabrică de conținut și m-am folosit de orice mijloc pentru a comunica cu oamenii. Am publicat de postări pe Twitter în patruzeci și opt de luni și nouă mii de videoclipuri în șaizeci de luni. E prea mult? Nu, dacă vrei să îți dirijezi brandul. I-a deranjat pe unii? Poate, dar competitorii mei mi-au oferit spațiul necesar pentru a cuceri.

Categoric că folosesc rețelele de socializare mai mult decât e normal, poate chiar mai mult decât e civilizat
- dar nu e prea mult, ci e necesar. Chiar astăzi le-am spus celor din departamentul de internet (le spun
„departamentul de internet”, nu „departamentul IT” sau

„de comunicare”, sau în orice alt mod) să adune destul conținut încât să poată publica o dată la fiecare șase
minute, un total de o sută de postări unice pe Twitter în fiecare zi. Oricine care spune că e prea mult nu înțelege imensitatea internetului și a rețelelor de socializare. Ele sunt masive. Poți umple oare oceanul, aruncând o piatră în el?
Motivul pentru care atât de mulți oameni eșuează în ceea ce privește rețelele de socializare, marketingul și chiar publicitatea tradițională este că subestimează efortul care trebuie depus pentru a domina în nișa lor de piață.
Oamenii eșuează în marketing pentru că subestimează efortul care trebuie depus pentru a domina în nișa lor de piață.
#FiiObsedat @GrantCardone

O să-ți ofer exemplul perfect. Când rețelele de socializare au pătruns în viața de zi cu zi, s-au format trei grupuri: (1) cei care le urau; (2) spectatorii (cei folosiți de ele) și (3) cei care le foloseau pentru a-și face publicitate și pentru a se face cunoscuți. Primele două grupuri sunt masive. Inițial, am fost în primul grup și uram rețelele de socializare pentru că nu le înțelegeam. Dar am încetat să fac asta destul de rapid, când am descoperit ce unealtă puternică sunt și când am început să mă folosesc cu îndârjire de fiecare canal. Adică, pe bune - platformele erau gratuite și nu aveau nicio limită cu privire la cât de des puteam să public. În scurtă
vreme, publicam atât de des, încât ceilalți se întrebau: Cum face Cardone asta? Cât de mare e compania lui? Cât de mult muncește?
Am plecat de la a nu înțelege rețelele sociale și am ajuns să fiu unul dintre cei mai mari utilizatori al acestora pentru că sunt obsedat să îmi asociez numele cu orice ține de vânzări și am realizat că rețelele de socializare mă pot ajuta să fac asta. Am transformat priceperea mea (adică faptul de a avea cele mai bune și relevante informații din domeniul vânzărilor) într-un brand dominant pe piață.
**Poţi face schimbări pozitive pentru a domina fiecare sector din viaţa ta, începând de acum.** Poți face douăzeci de flotări chiar acum și poți începe să îți schimbi condiția fizică. Poți ridica telefonul chiar acum și poți face o vânzare, ca să îți îmbunătățești situația financiară. Poți trimite un videoclip copiilor sau soției tale chiar acum, când ești la muncă, și le poți spune că vrei să petreci timp cu ei.

Poți combina, hrăni și îmbunătăți diferite zone ale vieții tale în același timp, atâta vreme cât ești obsedat de ele. Fluxul efortului tău poate ridica toate bărcile vieții tale, dacă alegi să stăpânești.

# CAPITOLUL 7
# RĂMÂI PERICULOS

Este imposibil să încerci să eviți pericolul într-o lume plină de pericole. Oamenilor buni li se întâmplă lucruri rele în fiecare zi. Angajați buni sunt concediați. Companiile își tratează bine angajații, și tot îi pierd în favoarea altor firme care le oferă mai multe beneficii. Uneori, mai întâi pierzi bani, abia apoi produci bani.

Clienții te trădează pentru adversarii tăi. Soția te părăsește. Angajații ratează. Bursa de valori nu o să te cocoloșească, iar economia îi pedepsește atât pe oamenii buni, cât și pe cei răi.

Are sens să eviți pericolul dacă vrei să produci doar câțiva cenți.

#FiiObsedat @GrantCardone

Încercând să evite pericolul și să fie atenți, oamenii, de fapt, își petrec viața într-un *constant* pericol. Are sens să eviți pericolul dacă vrei doar să produci câțiva cenți. Singura modalitate prin care poți reduce riscul este de a risca.

**Paradoxal, dar, de fapt, este mult mai sigur să fii pe mare decât ancorat în port.** În special pentru că nava aceea mare pe care o ai nu a fost construită pentru port - a fost construită pentru mările adânci, valurile mari și călătoriile lungi, acolo unde înoată peștii mari și unde te așteaptă comorile. Confortul este cea mai mare amenințare a ta - pentru că depunând efort pentru a-l găsi sau menține, tu doar pierzi oportunitatea de a obține câștiguri pe măsura potențialului tău.

Singura modalitate de a rămâne în siguranță este de a căuta să devii persoana cea mai de temut din încăpere. Dacă nu ești periculos, nu reprezinți o amenințare pentru nimeni și vei fi aruncat în derivă de către competitorii tăi, de către clienții, vânzătorii, angajații, soția și chiar copiii tăi.

**Nu îți mai trăi viața în frică, timiditate sau comoditate.** Iată câteva modalități prin care poți rămâne întotdeauna de temut.

PLEACĂ DIN ORAȘUL ÎN CARE AI CRESCUT

Potrivit unui raport de cercetare al Pew din 2008, 88% din oameni locuiesc la câteva mile distanță față de unde au copilărit.
Cele mai bune mutări din viața mea au avut loc atunci când am părăsit decorurile familiare și confortabile. Confortul este inamicul obsedatului. Pentru a fi periculos, forțează-te să ieși din zona de confort, literalmente - încearcă un oraș nou.
Prima dată când m-am mutat din orașul în care am copilărit, un orășel micuț din sud-vestul Louisianei, a
fost pentru o slujbă în Chicago. Apoi, m-am mutat în Houston. A fost o mișcare bună, dar nu a fost cea corectă
- m-am mutat acolo unde cunoșteam niște oameni (fratele meu și două surori locuiau acolo), nu acolo unde voiam cu adevărat să locuiesc.
După aceea m-am mutat în La Jolla, California, unde nu cunoșteam pe nimeni. Am locuit acolo timp de doisprezece ani înainte să îmi dau seama că devenisem, din nou, prea confortabil. Toată lumea mă cunoștea, dar asta însemna că nu întâlneam niciun om nou și că nu mă mai dezvoltam. De asemenea, voiam să îmi găsesc o soție și să fac o familie și era foarte clar pentru mine că asta nu se va întâmpla în San Diego.
Mi-am împachetat toate lucrurile și m-am mutat în marele oraș Los Angeles. Din nou, nu cunoșteam pe nimeni. Dar în LA mi-am cunoscut soția - de fapt, am cunoscut-o în prima noapte pe care o petreceam acolo. Chiar dacă inițial nu aveam niciun prieten acolo, am construit împreună o rețea uriașă. Am continuat să-mi construiesc afacerea și să devin prosper.
Derulăm câțiva ani: încă aveam succes, dar simțeam din nou mâncărimea aia pe care mi-o dădea confortul. Așa că, acum trei ani, Elena și cu mine ne-am împachetat lucrurile și am părăsit decorurile familiare și confortabile și ne-am mutat în partea cealaltă a țării, în Miami.
Toate aceste mutări s-au dovedit a fi posibilități uriașe de dezvoltare pentru mine. Mi-au oferit încrederea că pot fi agil și pot avea succes oriunde, că îmi pot face prieteni oriunde și că îmi pot crea propria fericire, indiferent de locul în care sunt.
Studiile sugerează că mutarea este unul dintre cele mai stresante lucruri pe care le poate face cineva. Cât de
trist că am devenit oameni care consideră că mutatul este stresant. Oamenii împrumută bani ca să călătorească, dar consideră că este stresant să se mute atunci când o fac pentru o oportunitate de dezvoltare.

Dacă ești cel mai mare pește din cel mai mic iaz, toate ambițiile
tale vor muri.
#FiiObsedat @GrantCardone

Dacă ești cel mai mare pește din cel mai mic iaz, toate ambițiile tale vor muri. Acesta este unul dintre motivele pentru care cred că merită riscul să te muți din orașul în care ai copilărit și să te muți des. Nu există creștere dacă rămâi acolo unde ești. Nu există oportunitate în confort. Pentru a-mi urma țelurile și pentru a continua să îmi ating potențialul, a trebuit să mă îndepărtez de ceea ce îmi era cunoscut și de ceea ce era confortabil și să plec în căutarea necunoscutului. De câte ori fac asta, îmi reîmprospătez obsesia pe care o am față de îndeplinirea scopului meu suprem.
Și rămân periculos pentru că nimeni nu știe unde voi fi în momentul următor!

## CREEAZĂ PERMANENT LEGĂTURI NOI

Indiferent unde locuiești, trebuie să îți faci o prioritate din a cunoaște constant oameni noi.

Nu există nicio glorie în a locui într-una dintre cele mai mari țări de pe planetă și în a-ți petrece tot timpul pe canapea sau în club, sau chiar cu aceiași oameni. Dacă nu te întâlnești constant cu oameni noi, cu oameni mai influenți și mai deștepți, fie că faci asta online, în persoană, la telefon, la conferințe, prin intermediul mentorilor sau prin orice alte mijloace - te expui singur pericolelor.
Dacă nu te întâlnești constant cu oameni noi care sunt mai influenți și mai inteligenți, te pui
singur în pericol.
#FiiObsedat @GrantCardone

Vrei să știi ce m-a speriat pe mine?

- Să vorbesc cu cinci oameni de vânzări în Rockford, Illinois, când aveam douăzeci și nouă de ani
- Prima dată când am dat un interviu la radio lui Adam Carolla
- Primul interviu televizat cu Neil Cavuto la Fox News

• Să vorbesc cu o mie de agenți de top de la Northwestern Mutual, dintre care toți câștigau 1 milion de dolari pe an
• Să vorbesc la Pentagon cu generali, colonei și soldați în tranziție
• Să vorbesc în fața a patru sute de oameni despre
economie și spiritualitate la o biserică din Nashville

Am fost înfricoșat în fiecare dintre aceste situații. Mă simțeam inconfortabil în oricare dintre ele. Cu toate astea, am rămas periculos prin faptul că mi-am depășit zona de confort și am cunoscut oameni noi, a căror prietenie ar fi putut fi folositoare atunci sau într-un moment din viitor.

NU-I NEAPĂRAT SĂ FII POPULAR

Poți să arăți ca unchiul acela pe care îl iubește toată lumea și tot să fii cea mai de temut persoană din încăpere. Poți fi de treabă cu toată lumea, să fii respectuos și să ai bun simț, dar succesul nu este un concurs de popularitate.
Recent, lucram la o propunere de investiție imobiliară de 32 de milioane de dolari în Savannah, Georgia. Toată părțile se puseseră de acord asupra prețului și reușeam să avansăm cu afacerea. Dar spre finalul perioadei de verificare, mi-am dat seama că cel mai bine pentru mine ar fi fost să renegociez prețul. Știam că toată lumea o va lua razna. Nu doar că voiam să renegociez, dar asta se întâmpla și în luna decembrie, așa că toți cumpărătorii erau deja cu gândul la vacanță și la timpul petrecut în afara biroului, de Crăciun și de Anul Nou.

# AM REALIZAT CĂ DACĂ EU NU CRED ÎN MINE, ATUNCI DE CE AR CREDE ALTCINEVA?

GRANT
CARDONE

Succesul nu este un concurs de popularitate.
#FiiObsedat @GrantCardone

Am sunat agentul și i-am spus: „Trebuie să refuzăm oferta. Nu mai are sens prețul cu care am fost de acord.” Toată lumea a devenit tensionată și emoțională. Agentul a început imediat să se îngrijoreze în legătură cu reputația sa în fața vânzătorului, ca să nu mai vorbim de comision. De asemenea, cerând un comision la rândul meu, riscam să fiu văzut ca un „zgârciob” (un cumpărător care obține o învoială cu un contract, apoi renegociază prețul după ce proprietatea a fost scoasă de pe piață. Nimeni nu vrea să fie etichetat drept „zgârciob”. Dar dacă aș fi continuat afacerea cu prețul deja negociat, aș fi fost vinovat de practicarea unei afaceri inechitabile. Știam că trebuie să obțin renegocierea, în ciuda faptului că toți erau supărați. *În orice caz*, m-am gândit, *sunt în pericol. Dacă o să cumpăr la prețul cu care am fost de acord, sunt în pericol. Dacă renegociez, sunt în pericol.* Aș prefera să fiu mai degrabă periculos, decât în pericol, am decis eu.

Am primit apeluri extrem de tensionate de la oamenii implicați în afacere. După câteva momente de conversație, agentul mi-a spus: „De câți bani ai nevoie ca să dorești să închidem afacerea?” L-am sunat din nou și i-am spus: „29,2 milioane de dolari”. Fraza asta a dus la trei săptămâni întregi de înjurături, de amenințări cu trimiterea în judecată, de ostilități și nesiguranță. Dar am încheiat afacerea la 29,2 milioane de dolari, ceea ce mi-a economisit 2,8 milioane de dolari.

Soția mea m-a întrebat: „Cum poți să faci asta? O să te urască toată lumea.” Iar eu i-am spus: „Mai bine să creadă alții lucruri rele despre mine, decât să le cred eu. Mai degrabă să creadă un broker, un agent sau un vânzător lucruri rele despre mine decât să mă pun pe
mine, afacerea, viitorul meu și pe tine în pericol, jucând rolul «băiatului bun»”.

Mai bine să creadă alții lucruri rele despre mine decât să le cred eu.
#FiiObsedat @GrantCardone

Nu sunt dispus să fac orice, doar ca să mă înțeleg cu ceilalți. Nu încercam să mă joc cu oamenii aceia sau să fiu un zgârciob. Au fost multe afaceri în care am plătit prețul cu care fusesem de acord inițial. Dar în acest caz, a trebuit să renegociez, și mă bucur că am făcut-o. După cum s-a dovedit, proprietatea

ar fi fost o afacere bună  și la un preț mai mare - dar e o afacere și mai bună la prețul pe care l-am plătit.
Am obligația să închei afaceri bune și sunt dispus să mă pun în pericol pentru a mă asigura că prioritățile majore nu sunt compromise. A face afaceri este o artă și aș putea să scriu o carte întreagă despre negociere. Dar există o limită pe care nu o voi trece niciodată și este una simplă: dacă nu pot face întrebarea să aibă sens, nu întreb. Dacă n-aș vrea să mi se întâmple la fel sau dacă nu aș găsi sensul fiind în locul celorlalți, atunci nu întrec limita. Dar dacă aș putea, fiind în locul lor, să găsesc un sens al motivelor din spate, atunci o să insist stăruitor să-mi insuflu perspectiva celorlalți.
Știu de ce e nevoie ca să câștigi 2,8 milioane de dolari și atâta vreme cât o să pot găsi sensul pentru care fac
ceea ce fac, atunci sunt dispus să mă expun unui pericol emoțional și lipsei de popularitate pentru o lună, ca să evit ani de pericol financiar.

## RISCĂ ATUNCI CÂND VINE VORBA DE INVESTIȚIILE TALE

Antreprenorul își supune riscului propriul capital. Aceasta este chiar definiția acestui rol - o  persoană care organizează și gestionează o afacere, asumându-și riscuri financiare mai mari decât ar fi normal, cu scopul de a produce bani. (Aș argumenta că definiția aceasta nu este tocmai corectă, întrucât nu poți, cu adevărat, să *produci* bani. Banca Federală *produce* bani; tu riști ce ai astăzi ca să colectezi banii de la ceilalți, să îi păstrezi puțin până îi reinvestești, apoi să o iei de la capăt din nou și din nou).
Este periculos să investești într-o nouă afacere. Îți riști timpul, energia, resursele și numele pentru a face bani. Dar riști și atunci când lucrezi pentru altcineva și/ sau investești în ideea altcuiva. De ce să nu dai totul în propria afacere?
Americanii clasei de mijloc  au  fost  spălați  pe creier să își diversifice investițiile.  Am  fost  învățați  să jucăm pe termen lung și să stăm în siguranță. Dar legendele investițiilor ne spun altceva. Antreprenorul  și investitorul Mark Cuban a spus: „Diversificarea este pentru idioți.” Potrivit lui, nu te poți îmbogăți niciodată dacă împarți riscul până când nu mai rămâi cu nimic. Filosofia sa este un ecou al marelui Andrew Carnegie, care a spus: „Singurul mod prin care te poți îmbogăți
este dacă îți pui ouăle într-un singur coș, apoi ai grijă de acel coș.”

Riști în orice moment în care nu investești în dezvoltarea afacerii tale.
#FiiObsedat @GrantCardone

Motivul pentru care ai fost învățat să diversifici este pentru că „experții" presupun că ești leneș și că nu o să- ți faci niciodată temele ca să poți investi cum trebuie. În plus, dacă diversifici, atunci vei avea nevoie de ajutor profesionist - iar asta îl va ajuta pe „expert" să fie angajat, și nu doar pe el, ci și pe managerii fondurilor mutuale, pe planificatorii financiari, pe bancheri, pe agenții de piață, pe vânzători și pe alți asemenea capitaliști.
Îndreaptă-ți energia către cheltuielile și investițiile ofensive. Fii obsedat de a acorda fiecare gram de energie, timp, bani și alte resurse către acumularea unui nou venit. Păstrează banii pentru ca venitul tău să fie destul de mare încât să îți permită să iei 30%, până la 40% din el și să îl reinvestești în dezvoltarea afacerii tale.
Fii dispus să riști, pentru a te dezvolta. Și investește știind că nu toate investițiile se vor întoarce, în mod vizibil, înapoi. Nu e nicio reclamă, campanie de marketing, campanie de brand sau postare pe vreo rețea de socializare în care să regret că mi-am investit banii. Întotdeauna ai nevoie de mai multă expunere. Nu mă opresc niciodată să spun cu regret: „Oh, nu mi s-a întors
investiția aia." Întoarcerea investiției este o minciună pe care ți-o spui ca să nu mai crezi că trebuie să cheltuiești alți bani. Este o justificare pentru a nu cheltui.

Întoarcerea investiției este o minciună pe care ți-o spui în justificarea de a nu-ți risca banii.
#FiiObsedat @GrantCardone

Trebuie să cheltuiești și să continui să faci asta, în timp ce te concentrezi pe faptul cum să îți mărești veniturile. **Trebuie să faci destui bani, să strângi destui bani sau să împrumuți destui bani pentru a te putea dezvolta.** În special dacă îți deschizi o afacere nouă, dacă te concentrezi pe venituri pe care le poți reinvesti e mult mai important decât dacă ai un profit bun. Scopul tău trebuie să fie dezvoltarea afacerii.
Atunci când schimbi mentalitatea tradițională „întâi economisește" și începi să devii obsedat de câți bani poți reinvesti, abia atunci o să se întâmple ceva

magic. Vei fi forțat să ieși în lume și să creezi, să te gândești la noi modalități prin care îți poți construi afacerea. Poți începe să cucerești piețe noi pentru a obține venituri noi. **Astăzi ai nevoie de curaj și îndrăzneală ca să poți face bani. Dacă nu investești în tine, nu te aștepta ca ceilalți, clienții tăi, să investească în tine.** Riscă-ți banii și pune-i pe piață. Apoi, investește banii obținuți înapoi în piață pentru a obține și mai mulți. Abia după asta vei cunoaște niveluri uriașe de succes.

## FII DESCHIS LA TEHNOLOGIILE NOI

Atunci când ies tehnologii noi și nefamiliare, agață-te de ele. Învață cum să le folosești și începe să te folosești de ele - până când iese la iveală altceva, mai nou și mai bun. Când s-au lansat serviciile de streaming video ale Periscope și Facebook, am descărcat imediat aplicațiile. Am început să fac transmisiuni în direct în fiecare zi oamenilor pe care nu îi cunoșteam și care nu mă cunoșteau încă, și am folosit noua tehnologie pentru a-mi susține țelurile. În trei luni, eram în top cinci streameri din lume.
Pentru a continua să îți dezvolți compania, rețeaua și puterea pe care o ai pe piață, trebuie să accepți și să devii obsedat de orice tehnologie care te poate ajuta să cunoști oameni necunoscuți, medii ciudate și lucruri noi. **Devino repede un adept al noilor tehnologii și fă un salt în necunoscut.**

## JOACĂ-ȚI ROLUL PÂNĂ CÂND DEVINE REALITATE

Atunci când fac ceva pentru prima dată, îmi reamintesc să îmi asum riscuri, să mă fac cunoscut, să am o opinie, să fac ceva să se întâmple, să inspir oamenii să își amintească de mine și să fiu destul de periculos încât să obțin un rezultat cât mai bun posibil pentru fiecare situație în care mă regăsesc. Iau decizia de a controla mediul în care mă aflu, fie scena de pe care vorbesc sau în interviul pe care îl ofer. Eu decid ce știu, ce ofer și ce câștig și trăiesc și voi muri după aceste reguli.

# THEY SAID
# I SHOULDN'T.
# THEN THEY SAID
# I COULDN'T.
# AND
# NOW
# THEY
# COPY ME.

GRANT
CARDONE

Cu alte cuvinte, întotdeauna joc rolul cuiva care știe ce face și care are un succes masiv, chiar dacă asta nu e adevărat încă. Devin omul care se comportă de parcă știe ce face, vorbește în cunoștință de cauză și știe că poate vinde orice oricui. Îi spun mereu soției mele, care e actriță: „Știi, eu sunt de fapt un actor care joacă rolul unui om de afaceri." Iată câteva dintre rolurile mele principale:

• Într-o noapte, a trebuit să merg printr-o parte a orașului New Orleans care este considerată ca fiind foarte periculoasă. M-am prefăcut că sunt cea mai periculoasă persoană de pe stradă. Nimeni nu m-a deranjat.
• Când le prezentam emisiunea mea, *Turnaround King*, directorilor de la National Geographic Channel, le-am spus: „Vă garantez că emisiunea asta va fi cea mai de succes de pe NatGeo." Au cumpărat opt emisiuni.
• În cazul primului meu portofoliu de investiție imobiliară de peste 50 de milioane de dolari, am avut alți opt competitori și nici măcar nu știam de unde aș putea să fac rost de banii necesari pentru investiție. Dar i-am sunat pe agent și pe vânzător și le-am spus:
„Sunt singurul vostru cumpărător. Vă garantez că nu veți fi dezamăgiți: voi încheia afacerile mai repede decât oricine altcineva pentru că sunt singurul care ia decizia. Știu că nu ați mai făcut nicio afacere cu mine până acum și că nu sunt nici măcar cel care oferă cel mai bun preț, dar vă dau cuvântul meu că voi încheia această afacere." Patruzeci și cinci de zile mai târziu, am încheiat cea mai mare achiziție privată de imobiliare din Florida. Asta s-a întâmplat acum patru ani. Eu am plătit 32 de milioane de dolari, iar proprietatea tocmai a fost evaluată la 108
milioane de dolari.

Îmi asum rolul unei persoane de succes, chiar dacă nu sunt încă.
#FiiObsedat @GrantCardone

## RĂMÂI ÎN POZIȚIA DE ATAC

Legendele succesului știu cum să își parieze toți banii, atunci când situația le este favorabilă. Ei pășesc în medii periculoase și profită de ele.
În timpul colapsului economic din 2008, Warren Buffett a făcut un pas în față și i-a împrumutat lui Goldman Sachs 5 miliarde de dolari într-o

înțelegere care i-a asigurat grupului său 10% dobândă și protecție totală în ceea ce privește acțiunile principale ale Goldman Sachs. A făcut asta în timp ce băncile abia dacă puteau plăti un sfert de procent din bani. Cine obține genul de afacere care îți aduce de patruzeci de ori suma pe care ai investit-o? Cea mai periculoasă persoană dintre toate.

## NU TE RELAXA CÂND PRIMEȘTI LAURII

Warren Buffett a rămas periculos în timpul colapsului economic din 2008. Din nefericire, nu pot spune același lucru și despre mine.

Cu câțiva ani înainte de criză, atunci când succesul meu era în ascensiune, începusem să nu mai scriu atât de des noi țeluri pentru mine. Încetasem să îmi mai valorific scopul și din cauză că obsesiile mele începeau să se domolească, eram mult mai puțin ocupat. Îmi diluasem crezul forței necruțătoare, al angajamentului total și al eticii muncii în favoarea timpului pentru „relaxare", a detașării, a weekend-urilor în care mă „premiam", a jocurilor de golf care durau ore întregi, a cinelor la restaurant, a „timpului de calitate" de acasă și în favoarea introspecției.

Dacă nu aș fi fost sedus de sfatul popular și nedorit al atâtor oameni, dacă aș fi continuat să îmi hrănesc scopurile obsesive, m-aș fi aflat într-o poziție complet diferită atunci când a căzut piața. Aș fi fost în stare să îmi cumpăr competitorii pe nimic, să cumpăr acțiuni pentru care înainte trebuia să mă lupt și să cumpăr proprietăți aproape pe gratis. Aș fi avut curajul și banii necesari pentru a-mi dezvolta imperiul de o sută de ori față de cum era.

Da, ar fi putut să existe multe oportunități în acea perioadă, dar din cauză că acționasem la niveluri mai jos decât obsesia, a trebuit să o iau de la capăt în multe privințe: să îmi reconstruiesc afacerea și brandul și să fac față în fiecare zi fricii financiare, zbătându-mă pentru supraviețuire. A trebuit să îmi pun în pericol soția, bebelușul, angajații, brandul și visele.

Am fost forțat să mă reconectez cu obsesia mea, dar acum nu mai era o alegere - era vorba de supraviețuire. Este interesant cum, ani mai târziu, am realizat că aproape toți prietenii și filosofii care atât de generos au fost îngrijorați pentru viața și bunăstarea mea cu peste zece ani în urmă și-au văzut demult de viața lor și au dispărut din a mea. Mulți au intrat în faliment sau și-

au pierdut slujbele sau s-au chinuit din răsputeri să își păstreze bunurile și casele. Mulți au fost doborâți de ipotecile pe care le aveau. Clienții care mi-au sugerat să încetinesc și să o iau mai ușor au rămas, cu toții, fără afaceri. Psihologul și consilierii care m-au diagnosticat și etichetat cu o mulțime de probleme - și care nu au rezolvat-o, niciodată, pe niciuna - și-au anulat, cu toții, contractele cu care își închiriaseră cabinetele.
În urma acelei perioade am aflat că până și cel care îmi promova seminariile fura de la mine de ani întregi. În ciuda acestui fapt, tot a trebuit să intre în faliment; compania lui era pe butuci, iar toți oamenii pe care îi angajase au devenit, dintr-odată, șomeri.
Cât despre mine, eu am supraviețuit. Mi-am reconstruit și reantrenat mușchiul afacerii, mi-am redescoperit scopul și mi-am realimentat obsesiile într- una dintre cele mai grele situații economice pe care le-a trăit această țară.
Am căzut pradă sfaturilor proaste, am început să mă relaxez și, într-un fel, știam că e un lucru rău ceea ce fac. Acum pot recunoaște semnele când încep să mă complac și să nu mai fiu pasionat de obsesiile mele.
**Nimeni dintre cei care au adus contribuţii uriașe acestei planete nu s-a relaxat odată cu venirea succesului.** Știu oameni care valorează de zece ori mai mult decât mine. Cunosc miliardari. Și nimeni dintre cei care au mai mult succes decât mine nu mi-a sugerat niciodată să fac mai puțin sau să muncesc mai puțin. Singurii oameni care mi-au sugerat să fiu mai puțin obsedat sunt oamenii normali care și-au luat angajamente față de viețile lor mediocre. Eu nu sunt așa, iar după colapsul din 2008 nu voi mai fi niciodată defensiv la adresa obsesiilor mele. Îmi voi aminti întotdeauna să rămân mereu pregătit de atac - să rămân mereu periculos și să nu mă complac niciodată.
Cei care au contribuit la binele planetei nu s-au relaxat când au obținut succesul.
#FiiObsedat @GrantCardone

## ÎNVAȚĂ SĂ-ȚI IUBEȘTI FRICA

Frica îți indică ce trebuie să faci, nu ce nu ar trebui să faci. Mi-a fost frică în majoritatea momentelor din cariera mea, iar când nu mi-e frică, încep să mă întreb dacă nu cumva neglijez noile experiențe.

Atunci când a fost criza economică, am fost atât de speriat, încât frica s-a transformat în creativitate, inspirație și putere. Tuturor le era frică, dar răspunsul lor era să-și tragă pătura pe ochi și să se ascundă.
**Trebuie să îți transformi frica în putere.** Am făcut asta atunci când, la începutul crizei, soția mea s-a întors spre mine și m-a întrebat: „Ce o să se întâmple?" I-am spus: „O să murim - lumea, așa cum o știm noi, s-a sfârșit. Iar eu o să o scot la capăt. Noi vom fi diferiți; vom fi mai buni. Dar pentru moment, nu o să mă mai vezi așa des. Îmi iau un angajament față de tine că nu o să mă mai relaxez niciodată. Nu voi mai permite străinilor să-mi afecteze angajamentul față de visele mele și de familia noastră. Te-am dezamăgit ca soț, iar pe copiii noștri
i-am dezamăgit ca tată și nu voi mai permite niciodată să se întâmple asta."
Frica îți indică ce trebuie să faci, nu ce nu ar trebui să faci.
#FiiObsedat @GrantCardone

În momentul în care am fost pus la zid, iar aproape toate proiectele și veniturile mele erau complet înghețate, cea mai mare frică a mea se adeverise. Faptul că s-a întâmplat asta a fost unul dintre cele mai mari daruri pe care mi le-a oferit viața, pentru că pericolul imediat m-a mutat în afara zonei mele de confort. M-a forțat să fac ceea ce ar fi trebuit să fac încă de la bun început. Ar fi trebuit să fac marketing și să mă dezvolt, să fac cunoștință cu mai multe persoane sus-puse și să mă familiarizez cu mai multe industrii, să scriu cărți, să apar la radio și la televizor.

- Lumea credea că fusesem obsedat la început? Nu acum eram obsedat! Eram din nou în acțiune. Eram din nou înflăcărat. **Eram implicat 120% în afacerile mele, împins de amenințarea faptului că puteam să nu supraviețuiesc.** O luasem din nou de la capăt și nu exista niciun sentiment de îndreptățire. Mă trezeam în fiecare dimineață cu gândul „Mănânci doar ceea ce vânezi". Deține toată afacerea; nu lua prizonieri; fii etic, dar niciodată corect; împinge, bruschează și dărâmă ziduri, dacă e necesar.

Era timpul să mă extind atunci când afacerile celorlalți cădeau. M-a responsabilizat să fac ceea ce făceam și la începuturile primei mele afaceri: să devin cunoscut pentru oamenii care nu mă știau. Mi-am luat angajamentul ca 28 de milioane de companii să îmi știe numele, nu doar

20.000 de afaceri. Făceam afaceri cu doar aproape 2% din industria pe care mă concentram. Pe deasupra, a trebuit să depășesc iluzia că m-aș putea concentra pe o singură industrie pe rând.

A fost înfricoșător să încep să vorbesc cu clienți noi, cu industrii noi, cu oameni noi. Nimeni nu mă cunoștea. Nu eram vreun om important în zonele alea; eram un nimeni. Fiecare zi îmi amintea de cât de mic și de idiot putusem să fiu. Aveam un produs extraordinar, fusesem în zona afacerilor de peste douăzeci și doi de ani, și totuși, nimeni nu mă cunoștea.

**În vreme ce am accelerat direct prin frică, am simţit din nou că trăiesc pentru prima dată după mult timp.** Atunci mă descurc eu cel mai bine: când sunt în mișcare, când mă expun, când cunosc oameni noi și învăț lucruri noi. Dacă faci asta destul de des, îți vei transforma frica în putere și încredere.

Acestea fiind spuse, nu te aștepta ca frica să dispară și nu încerca să o elimini - folosește-o. O viață trăită în obsesie nu e despre a atinge pacea și echilibrul. Este despre a te îndrepta constant în direcția fricilor și posibilităților tale. Frica va fi întotdeauna acolo, așadar întrebarea este ce vei face tu cu ea.

O viață trăită în obsesie este despre a te îndrepta constant în direcția fricilor și posibilităților tale.
#FiiObsedat @GrantCardone

Transformă-ți frica într-un prieten. Ea poate fi un avantaj, o sursă de energie, creativitate și inspirație.

## FĂ-ȚI O OBSESIE PENTRU PERICOL ȘI DISCONFORT

Dedică-te senzației de disconfort. Eu am devenit obsedat de a căuta mereu acest disconfort, întrucât el duce spre succes. Îți garantez că nu vei găsi calea scopului tău în interiorul zonei de confort. Vei descoperi cât de bun poți fi mult în afara zonei de confort.

Vei descoperi cât de bun poți fi mult în afara zonei de confort.
#FiiObsedat @GrantCardone

Uită-te cu obiectivitate la cât de dedicat îi ești tu succesului tău, pentru că te-ai putea afla chiar pe marginea unei prăpastii, ai putea fi în pericol, în loc să fii periculos. Încearcă să faci exercițiul acesta ca să vezi
unde te afli:

- Îți dezvolți și recreezi personalitatea? Dacă nu, stagnezi.
- Te adresezi unor audiențe noi? Dacă nu, devii irelevant.
- Creezi produse noi? Dacă nu, ești lipsit de inspirație.
- Dezvolți noi surse de venit? Dacă nu, ești pe punctul de a pierde bani.
- Ești peștele cel mare dintr-un iaz micuț? Dacă da, ești leneș.
- Ești cea mai deșteaptă persoană din cameră? Dacă da, cauți plictisul.
- Ești întotdeauna îngrijorat de un singur client? Dacă da, atunci ești limitat în ofertele pe care le propui.

Ești speriat în acest moment? Dacă nu, atunci nu faci lucrurile pe care ar trebui să le faci.
Rămâi înfometat, periculos, obsedat și învingător.

# CAPITOLUL 8
# OBSEDAT DE VÂNZĂRI

Vânzările nu sunt un departament de lucru, o carieră a cuiva sau un simplu serviciu. Vânzările sunt esența oricărei afaceri (cu tot respectul).
Vânzările influențează totul: oamenii în parte, companiile, orice industrie și întreaga economie. Companiile mor pentru că sunt incapabile să-și vândă produsele în cantități suficient de mari și la prețuri avantajoase.
Vânzările influențează totul: oamenii în parte, companiile, orice industrie și întreaga economie.
#FiiObsedat @GrandCardone

Vânzările nu sunt doar importante pentru organizația ta - ele sunt componenta sa vitală. Dacă o companie încetează să-și crească veniturile, va decădea. O afacere nu depinde doar de producție, cercetare sau idei - ea depinde de vânzări.
Fie că ești manager, că îți conduci propria companie
sau că ești abia la început, trebuie să înțelegi că cel mai important paragraf dintr-un raport financiar al oricărei companii este cel care vorbește despre încasări. **Oamenii își pierd timpul construind un plan de afacere, dar uită să afle și cum să își vândă produsul sau ideea.** Desigur, ai nevoie de un plan și ai nevoie de dezvoltarea produsului, dar ai face bine să-ți dai seama și cum să îi faci pe clienți să cumpere de la tine, generând încasări.

- Nu contează dacă ai o afacere de consultanță pe care o conduci de acasă, un salon de frumusețe sau ești Directorul Executiv al unei corporații multinaționale trebuie să ai un produs sau un serviciu pe care să-l vinzi, trebuie să atragi atenția asupra lui și să-l vinzi pe piață, atrăgând mereu noi cumpărători. Vânzările sunt singurul lucru pe care îl poate face cineva pentru a-și controla propriul domeniu de activitate. Cert este că nu poți face nimic fără să ai vânzări.

Dacă spui: „Nu îmi plac vânzările” sau „Nu mă pricep la vânzări” și decizi că nu o să participi la acest proces, înseamnă că nu ești destul de obsedat de visele tale. Oricine spune că nu îi place domeniul vânzărilor, nu face decât să

nege Sfântul Graal al afacerilor. Nu am intrat în vânzări pentru că mi-a plăcut. Am intrat în vânzări ca să supraviețuiesc.

Nu am intrat în vânzări pentru că mi-a plăcut. Am intrat în vânzări ca să supraviețuiesc.
#FiiObsedat @GrantCardone

Viabilitatea oricărei companii depinde de noi vânzări și clienți. Orice companie concentrată pe doar câțiva clienți devine prea dependentă de prea puțini cumpărători. Ai nevoie de clienți mulți care să îți plătească prețuri cu marje ridicate. Trebuie să devii obsedat de atragerea noilor clienți care să-ți aducă bani.

DEVINO OBSEDAT DE PRODUSUL TĂU

Tu și angajații tăi trebuie să aveți angajament și pasiune pentru ceea ce vindeți. Pentru a te asigura că o să îți păstrezi angajamentul față de vânzări, întreabă-te:

- Ceea ce fac eu zilnic aduce o schimbare în bine?
- Îmi iubesc produsul?
- Îmi place să-mi vând produsul?
- Sunt eu cel care deține produsul?
- Am insistat ca familia mea să îmi cumpere produsul?
- Ar trebui oamenii să-și facă datorii ca să îmi cumpere produsul?
- Continui să îi contactez pe oameni chiar și după ce mi-au spus că nu sunt interesați?
- Aș putea dubla prețul și totuși acesta să fie motivat?

Dacă ai răspuns afirmativ la toate aceste întrebări, ai trecut testul și ești gata să intri în circuit. Dacă nu poți răspunde afirmativ la toate aceste întrebări, înseamnă că nu ești complet convins de produsul tău. Iar dacă nici tu, nici angajații tăi nu credeți în ceea ce vindeți,
eforturile voastre vor fi în zadar și veți pierde, inevitabil, în planul vânzărilor.
Știind că nu poți conduce pe pista de curse cu un motor care nu funcționează, decizia se rezumă la asta: fie spui că îți iubești produsul sau

serviciul până când, într-un final, vei ajunge să o și faci - așa cum mi s-a întâmplat mie pe vremea când vindeam mașini - fie schimbi produsul. Dar nu aștepta să îți spună piața sau clienții ce să faci, trebuie să preiei inițiativa să faci totul singur.

## „PÂNĂ LA CAPĂT" ESTE SINGURA MODALITATE SĂ ÎNCHEI O AFACERE

Un eșec major al companiilor de vânzări este acela că vânzătorii și managerii aleargă să discute cu clienții, dar nu le prezintă niciodată cifrele. Ei ajung la client, vorbesc cu el, apoi dau raportul managerului superior despre de ce nu a cumpărat nimic clientul.
Nu contează că a spus cumpărătorul: „Nu e momentul potrivit să cumpărăm asta", atunci când vânzătorul nici măcar nu i-a prezentat o ofertă.
Noi am creat un program secret al clienților în peste cinci sute de companii din America și am descoperit că asta se întâmplă în mai mult de 70% din cazuri. Faptul că vânzătorii nu își întreabă clienții despre data comenzii este unul dintre motivele principale pentru care companiile de vânzări eșuează. Vânzătorul este speriat de competiție sau de respingere, sau are o altă nevroză, așa că îi prezintă clientului întregul prospect al colaborării până la propuneri. Am lucrat cu zeci de mii
de companii de vânzări și, cu toate că s-ar putea să te șocheze, te asigur că este doar vina vânzătorului atunci când tranzacția nu are loc. Iar motivul pentru care se întâmplă asta este lipsa unui training și faptul că nimeni nu îl trage la răspundere pe vânzător pentru etapele pe care le parcurge în timpul discuției cu clientul.
Asta duce la discuții mai lungi decât ar fi necesar, limite extrem de firave și peste 50% din cotă lipsă - toate din cauză că vânzătorul nu a luat în serios tranzacția, nu a dus-o de la început până la sfârșit și că managerul nu i-a cerut niciodată socoteală.
E simplu: dacă ratezi un pas, vei pierde toată vânzarea.

- Dacă nu ceri comanda, nu poți încheia tranzacția.
- Dacă nu prezinți o ofertă, nu poți încheia tranzacția.
- Dacă nu discuți cu cel care ia decizii, nu vei încheia tranzacția.
- Dacă nu ai de-a face cu influencerii, nu vei încheia tranzacția.
- Dacă nu rezolvi problema magică, nu vei încheia tranzacția.

• Dacă nu-ți vei suplimenta propunerile, nu vei încheia majoritatea tranzacțiilor.

**Dacă nu ești obsedat să vinzi, nici nu vei reuși să o faci.** Intră în fiecare situație de vânzări și în fiecare interacțiune cu clienții cu siguranța că vei realiza tranzacția.

# GRANT CARDONE 10 HABITS

1. **TAKE ACTION IMMEDIATELY**
   If it's worth doing, do it now.
2. **HIT TARGETS**
   Never reduce a target & do what is necessary to achieve it.
3. **KEEP STATISTICS ON VITALS**
   If it's important I measure it.
4. **80/20 RULE**
   20% has ti pay for the 80% that doesn't.
5. **MAKE DECISIONS QUICKLY**
   Yes or no, not maybe.
6. **BEAT THE SUN UP**
   Get an early start on the day.
7. **REPEAT SUCCESSFUL ACTIONS**
   Double down on what worked.
8. **CUT OUT THE NONSENSE**
   Remove activities that can't reward you.
9. **ACKNOWLEDGE STRANGERS**
   Go out of your way to acknowledge someone you don't know.
10. **BE COURAGEOUS**
    Practice a courageous act daily.

Dacă nu ești obsedat să vinzi, nici nu vei reuși s-o faci.
#FiiObsedat @GrantCardone

## FORȚEAZĂ-TE PE TINE ȘI FORȚEAZĂ-I ȘI PE CEILALȚI PRIN RESPONSABILIZARE

Am văzut, de curând, un studiu făcut de Bridge Group care sugera că 50% din oamenii de vânzări nu își ating targetul. Se întâmplă asta din cauză că targetul e prea sus sau eșuează din cauză că nu e nimeni care să-i forțeze și să-i împingă de la spate? **Eu consider că oamenii își propun scopuri prea mici, în majoritatea timpului, și că nu își forțează angajații destul de mult.**

În primul rând, nu ar trebui niciodată, dar niciodată, să îți micșorezi un target - aceasta este definiția eșecului. În schimb, forțează-te și pe tine, și pe ceilalți să acționeze. Nu îmi diminuez visele, țelurile sau încrederea în mine; măresc presiunea pe care o pun pe mine.

Pretindelarealizareascopurilorprinresponsabilizarea ta și a oamenilor tăi.

Pretinde la realizarea scopurilor prin responsabilizarea ta
și a oamenilor tăi.
#FiiObsedat @GrantCardone

Dacă unul dintre oamenii tăi de vânzări nu încheie o afacere, întreabă-l:

- „Ai prezentat o ofertă?"
- „Ai prezentat termenii și cifrele?"
- „Te-ai retras de la încheierea vânzării?"
- „De ce nu ai reușit să faci vânzarea?"

Poți să responsabilizezi omul de vânzări și dacă te duci direct la sursă - persoana căreia nu a reușit să-i vândă produsul. Ia telefonul, sună clientul care nu a cumpărat și întreabă-l:

- „De ce nu ați cumpărat de la angajatul meu ieri?"
- „Ce s-a întâmplat?"
- „V-a propus să achiziționați produsul/serviciul?"
- „V-a prezentat produsul/serviciul?"
- „A venit cu o ofertă pentru dumneavoastră?"

Eu fac asta mereu. Împinge-ți și responsabilizează- ți oamenii. Acest lucru va crea o cultură a obsesiei, unde responsabilitatea este normală, iar targeturile exagerate sunt de așteptat.
Te-ai putea întreba: „Nu cumva „responsabilizarea” înseamnă și micromanagement?” Ei bine, poate, dar gândește-te așa: când ești în spital, doctorii îți monitorizează corpul în fiecare secundă. Sunt atenți până și la cele mai mici schimbări, ca să îți poată administra imediat tratamentul corect. Te deranjează ca doctorii să facă micromanagement cu tine, ca să te poată pune pe picioare?
Sunt gata să supraveghez pe cineva până când nu va
mai fi nevoie să o fac. Dacă un manager spune: „Nu-mi convine să fac pe dădaca cu echipa mea”, știu că acea persoană va veni cu scuze ca din carte pentru a explica de ce echipa nu și-a atins targetul. Următorul pas după asta este că afacerea ta va fi așezată, aproape pe moarte, pe masa de operații.
Recompensează-i pe cei care își ating targetul și penalizează-i pe cei
care nu o fac.
#FiiObsedat @GrantCardone

Dacă nu îți responsabilizezi oamenii, te asigur că cineva care nu se gândește la interesele tale va începe să îți corodeze eforturile. Asigură-te că echipa ta se îndreaptă spre targetul pe care îl are și nu îi lăsa să se relaxeze. Recompensează-i pe cei care își ating targetul și penalizează-i pe cei care nu o fac. Menține managerii și pe cei din funcții de conducere - inclusiv pe tine - la niveluri ridicate de producție. Dacă ești în vârful companiei tale și nu poți fi propriul șef, dacă ai nevoie de cineva care să te responsabilizeze, atunci alătură-te unui grup de oameni care rezolvă probleme sau ia-ți un antrenor personal căruia să îi dai raportul.
Când vine vorba de vânzări, nu lăsa garda jos nici măcar pentru un moment. Eu aș considera-o trădare față de mine însumi, de compania mea și față de familia mea dacă aș permite să lucreze pentru mine și să mă reprezinte oamenilor care nu fac vânzări, nu ajută
când vine vorba de vânzări sau care nu atrag clienți noi în companie. Pentru a ne asigura că nu se întâmplă lucrul ăsta, noi ținem statistici despre contribuția și productivitatea fiecărei persoane din companie. Dacă cineva

nu poate gestiona presiunea sau refuză să contribuie, îl rugăm să părăsească firma. Și la fel ar trebui să faci și tu.

## CUANTIFICĂ-ȚI SUCCESUL

Cifrele nu mint, oamenii - da.
L-am întrebat pe unul dintre angajații mei zilele trecute:
„Câți oameni ai sunat astăzi?” El mi-a răspuns: „Trei sau patru.” I-am spus: „Păi cum e? Trei sau patru? Pentru că e o mare diferență.” Am descoperit, până la urmă, că sunase doar doi.
Arată-mi numerele. Cu cât este mai important numărul, cu atât mai des vreau să îl văd. Am stabilit să mi se dea un raport al vânzărilor în fiecare oră. Managerii de vânzări obsedați vor să țină rapoarte și să vadă absolut toate activitățile: încercări, contacte, prezentări, apeluri și contacte făcute, propuneri, programări, decizii și încheieri de afaceri. Eu colectez statistici pentru orice este important pentru mine în ciclul vânzărilor, de la propuneri la prețuri și de la clauze contractuale la datele introduse în software-ul de management al relațiilor cu clienții (CRM - *customer relationship management*).
**Succesul necesită întreaga ta atenție. Dacă îl ignori, nu îl vei obține.** Dacă ai sponsorizat un film cu 200 de milioane de dolari, în ziua premierei vei vrea un raport în fiecare oră. Ai fi obsedat de rapoartele în ceea ce privește vânzarea de bilete. Nu de scenariu și actori, nu de premii, nici măcar de recenzii, pentru că la finalul zilei, un film este notat în funcție de cât de bine se vinde. Dacă afacerea ta devine publică pe Wall Street, te vei uita la prețul pieței în fiecare minut.
Cifrele nu mint, oamenii - da.
#FiiObsedat @GrantCardone

Supraviețuirea ta depinde de obsesia față de rezultate, în așa fel încât să îți poți prezice veniturile, cheltuielile și fluxul de numerar. Iar cea mai bună comparație pentru succesul tău sunt banii nou-intrați în firmă și clienții noi pe care îi ai. Speranțele, aspirațiile și siguranța ta sunt toate legate de abilitatea ta de a vinde - așa că rămâi informat.
Devino obsedat de a consulta rapoarte pe tot parcursul zilei. Cu cât este mai important numărul, cu atât mai des ar trebui să primești rapoarte despre el. Toată lumea va înțelege că ești serios în legătură cu dezvoltarea afacerii tale.

Devino obsedat de „Arată-mi, nu-mi spune." **Nu am încredere în ceea ce îmi spun oamenii - am încredere în ceea ce pot vedea.**
„Nu-mi spune, arată-mi!"
#FiiObsedat @GrantCardone

FĂ O ȘEDINȚĂ DE VÂNZĂRI ÎN FIECARE ZI

Nu-mi pasă dacă ședința ta este virtuală, online, la telefon sau față în față - trebuie făcută zilnic. Dacă speri ca angajații tăi să fie la fel de obsedați de vânzările și veniturile firmei ca tine, întâlnește-te cu ei în fiecare zi și hrănește-le viziunea. **Dacă lucrezi singur la afacerea ta, tot trebuie să ai ședințe zilnice, chiar dacă ești singurul participant.**
Notează-ți scopurile. Ține evidența statisticilor. Folosește software-ul CRM și ține evidența contactelor, apelurilor telefonice, tot. Analizează datele și folosește matematica pentru a-ți alimenta acțiunile viitoare - la fel cum ai face și dacă ai avea o mulțime de oameni în spatele tău.
Cincizeci și două de procente din totalul managerilor de vânzări susțin că nu au timp pentru traininguri de vânzări. Așa că, atâta vreme cât poți să ții ședințele scurte, le poți face înainte de fiecare tură. Timpul petrecut în ședință este mai puțin important decât organizarea zilnică a acesteia.
Țelul tău în această întâlnire este să-ți menții echipa concentrată, motivată și gata de muncă. Înainte ca ei să dea telefoane, fă prezentarea de bază. Treci prin punctele cheie. Evaluează situația. Pune-ți echipa să repete discursul, nu doar să îți spună care este. „Bob, numele meu este Mike. Grant Cardone a dorit să te sun personal și să îți prezint ceva ce a creat și care îți poate crește vânzările cu peste 20% în mai puțin de o lună." Pune-i pe toți să repete asta. Apoi, subliniază trei sau patru impedimente mari pe care cei din echipă le-ar putea întâlni în ziua respectivă, așa încât să nu le audă
pentru prima dată la telefon, cu un client adevărat, și vorbește cu ei despre cum ar trebui redresate și abordate acele obiecții.
Vorbește despre același lucru în fiecare zi, până când membrii echipei tale îl perfecționează. Abia apoi poți discuta despre altceva. Țelul meu în fiecare dimineață este să îmi fac echipa de vânzări să obțină în acea zi un singur lucru extraordinar, nu o sută de lucruri făcute pe jumătate. Mai degrabă aș vrea ca ei să prindă ideea și energia unui lucru extraordinar, pentru că asta ajută la construirea încrederii. De exemplu, o temă a ședințelor mele pe

vânzări ar putea fi „Creștem vânzările cu 20% într-o lună." Asta este ideea noastră de bază. Acum, treaba mea în această ședință nu este doar să le ofer oamenilor mei ideea, ci să le-o arăt în practică, să le arăt că ea funcționează. Treaba mea ca patron este să mă asigur că afirmațiile pe care vânzătorii mei le fac devin realitate pentru clienți, apoi împărtășesc acest lucru cu toată echipa pentru a le crește încrederea de sine și pentru a le alimenta entuziasmul. În fiecare zi, împărtășim unii cu alții povești de succes.

Țelul meu în fiecare dimineață este să îmi fac echipa de vânzări să obțină în acea zi un singur lucru extraordinar, nu o sută de lucruri făcute pe jumătate.
#FiiObsedat @GrantCardone

Alte companii fac ședințe în moduri diferite, cu video, audio, invitați speciali, muzică, rapoarte. Dar indiferent de cum o fac, cele mai bune companii de vânzări au câte o astfel de ședință în fiecare zi. Personal, eu conduc prin propriul exemplu, așa că atunci când sunt la birou, eu țin ședințele. Dacă îți lași echipa de vânzări de capul ei, va ajunge să fie coruptă de propriile dubii și îndoieli. **Energizează-ți echipa și adu-o pe același palier cu tine în fiecare dimineață.**

VINDE PRIN PUTEREA EXEMPLULUI

Deseori, intru în biroul departamentului de vânzări și le cer lista cu oamenii care nu vor să cumpere produsul. Inevitabil, vânzătorii vor avea o listă. Apoi, iau telefonul și încep să îi sun pe toți acei oameni.
Indiferent de ce se întâmplă cu fiecare apel, le arăt angajaților mei cum să fii perseverent. Este vital să îi înveți pe oameni cum să continue într-o lume care te învață că e în regulă să renunți. **Trebuie să îi arăți echipei tale că te poți apuca de o sarcină imposibilă și te poți confrunta cu lucruri la care oamenii normali renunță.**

Găsește în fiecare zi timpul necesar pentru a da încă un telefon
pentru compania ta.
#FiiObsedat @GrantCardone

Treaba e că nu poți să îi înveți lucrul ăsta printr-un discurs. Cu toții am participat la prea multe astfel de discursuri. Trebuie să le-o demonstrezi. În

fața echipei tale, sună fiecare persoană care a refuzat să cumpere  de la ei și spune-le: „Vă sun ca să înțeleg de ce nu ați cumpărat produsul nostru” sau „Slujba mea este să vă sun până când vă schimbați părerea. Noi refuzăm să renunțăm la afacerea dumneavoastră.”

Atunci când ești dornic să demonstrezi cum se folosește în mod corect presiunea și cum se încheie o tranzacție, îi vei demonstra echipei tale de vânzări de ce are nevoie pentru a ține pasul cu tine. Găsește, în fiecare zi, timpul necesar pentru a da încă un telefon pentru compania ta. Arată-le celor din echipa de vânzări, prin acțiunile tale, că ești obsedat de vânzări.

# GRANT CARDONE
# MY CORE VALUES

- GET RESULTS
- GIVE MORE THAN YOU GET
- REPEAT SUCCESSFUL ACTIONS
- CONFRONT THE HARD STUFF FIRST
- REWARD THOSE WHO GET RESULTS
- INVEST IN MAKING YOURSELF BETTER
- NEVER DEPEND ON ONE ACTION OR ONE FLOW
- BE ANALYTICAL & DECISIVE IN YOUR DECISIONS
- CREATE A CULTURE THAT REFLECTS YOUR CORE VALUES

# CAPITOLUL 9
# MAI MULTE PROMISIUNI, MAI MULTE DE OFERIT

Sunt sigur că ai auzit de milioane de ori zicala: „Promite puțin și livrează mult.”

Deși în teorie sună bine, să îi spui unui client în practică: „Nu vreau să îți promit prea mult și să îți livrez prea puțin” nu mă inspiră absolut deloc. Da, înțeleg conceptul, dar nu cred că este în avantajul meu să promit mai puțin, să țin un discurs mai scurt sau să fac orice mai puțin decât trebuie. Nu sunt niciodată moderat sau conservator atunci când vine vorba de vânzări, marketing sau branding.

Nu sunt niciodată moderat sau conservator atunci când vine vorba de vânzări, marketing sau branding.
#FiiObsedat @GrantCardone

Nu începe o relație cu un client printr-o minciună. Să promiți prea puțin este o formă de a minți clientul. Nici
măcar nu vei bate palma cu el făcând asta, pe deasupra, mai faci și calitatea ofertei tale să sufere. Dacă ai un produs extraordinar și o propunere extraordinară, iar compania ta are grijă de cei care îți folosesc produsul, serviciul sau ideea, atunci ești obligat să:

- le spui oamenilor cât de bună este oferta ta; te asiguri că o cumpără; ai grijă de clienți pentru ca experiența lor să depășească promisiunea pe care le-ai făcut-o; repetă toate astea, pentru ca apoi clienții să te recomande și altora.

Când am pornit prima mea afacere, munceam din greu, dar încă nu înțelegeam cum să le atrag oamenilor atenția. Îmi lipsea ceva. Într-un final, am realizat; problema nu erau prețul, oferta, produsul sau serviciul. Problema era că nu îmi susțineam cum trebuie pretențiile. Odată ce am realizat asta, totul a devenit posibil pentru mine.

Obișnuiam să le spun potențialilor clienți: „Pot să îți ajut oamenii să vândă mai mult.” Iar rezultatele mele erau oribile, cu toate că ceea ce spuneam era adevărat.
Apoi, într-o zi, absolut la nimereală, i-am spus unui potențial client: „Îți garantez că te voi face să ai o vânzare în plus pentru fiecare doi vânzători până astăzi la prânz, după ce petrec doar o jumătate de oră cu oamenii tăi.” Mi-a spus: „Hai să o facem.” Cu toate că nu am atins acel target, totuși compania a avut cea mai bună zi din ultimele luni.
Am realizat atunci că dacă eu nu cred în mine, atunci de ce ar crede oricine altcineva? Trebuia să fac
oferte mari pentru a avea succes.
În următorul loc în care am intrat, m-am prezentat tipului care conducea afacerea și l-am întrebat: „Câți vânzători aveți?” El mi-a spus că avea doisprezece oameni, așa că i-am spus: „Lasă-mă să vorbesc cu ei, cu tine de față, timp de treizeci de minute. E ora nouă dimineața. Îți garantez că o să închei șase oferte până la prânz.” Asta era o ofertă mare pentru el, din moment ce probabil că nu obținuse șase contracte în ultimele trei zile, iar eu îi promisesem că voi face asta în următoarele trei ore. Mi-a dat treizeci de minute, iar eu am vândut produsul meu întregii firme. Au încheiat cinci afaceri până la prânz și încă două până la ora două după-amiază. Brusc, obținusem atenția celorlalți. Promiteam prea mult și făceam oferte mari. Nu mințeam cu nimic; chiar credeam că pot face ceea ce le promiteam. Când îi spuneam cuiva ce pot face într-o perioadă scurtă de timp, mă forțam să acționez de la acel nivel.
Pentru că sunt o persoană cu o etică sănătoasă, atunci când promit prea mult, sunt obligat să mă ridic la nivelul așteptărilor și să livrez ceea ce am promis. Doar criminalii nu livrează ceea ce promit. Iar cea mai bună parte este că oferta mea s-a îmbunătățit, iar asta a făcut ca și livrarea să se îmbunătățească. În continuarea acestui capitol voi arăta cum funcționează acest proces și te voi învăța cum să profiți la maximum de el.
Atunci când promit prea mult, sunt obligat să și livrez mai mult.
#FiiObsedat @GrantCardone

## FĂ PROPUNERI GRANDIOASE

Uită-te la ce funcționează în lumea giganților: propunerile grandioase. Iată câteva:

- Pe drum, în mașină, vezi un afiș cu o sticlă de Coca-Cola de zece metri și cu un pai de doisprezece metri, cuburi de gheață uriașe și bule de acid atât de mari, încât nu te poți abține să nu-ți fie sete. Oferta?

„Fericire în fiecare sticlă.” Uau.

- Cum rămâne cu reclamele la hamburgeri? Chifle cu susan perfecte, bucăți de carne perfect rumenite, roșii strălucitoare, ceapă, murături și salată. Apoi adaugă bacon, care l-ar face chiar și pe un vegetarian să vrea să mănânce carne.
- Sau ce spui despre acoperirea unei clădiri întregi de birouri de douăzeci și patru de etaje cu posterul noului film care iese pe ecrane vara asta?

Acum compară lucrurile astea cu felul în care îi faci tu reclamă produsului tău și cu felul în care vorbești tu cu clienții tăi. Să faci oferte mari pe care le poți susține nu este sub nicio formă un lucru nesănătos. În schimb, este lipsit de etică să ai un produs extraordinar și să nu îl prezinți corect. Este un soi de trădare față de produsul tău dacă nu obții și nu menții atenția nimănui, în special dacă produsul este foarte bun.

Am o companie extraordinară, produse superioare, un coeficient financiar al veniturilor incredibil și oameni excepționali, așa că promitem mult, apoi livrăm mult. În faza de început sau de restructurare, ai nevoie de o imagine strălucitoare a ta, a companiei tale, a oamenilor
tăi, a mediului tău, a ofertelor tale și a propunerilor tale valoroase.

Poate că lumea nu te știe încă. Poate că ideea ta este una nouă. Ia-ți suficient timp să te uiți cu adevărat la ceea ce oferi. Întocmește o listă cu fiecare beneficiu de care vor putea profita clienții tăi. Ia fiecare produs și fă o listă cu toate miracolele pe care le face.

**Dacă nu ești cel mai bun de pe piață, trebuie să devii cel mai bun**. Dacă numele tău va fi menționat vreodată competitorilor tăi, tu trebuie să te asiguri că se vor albi instantaneu la față. Iată câteva afirmații pe care le fac întotdeauna și care sunt reale și pe care ar trebui să le faci și tu:

- Nu am competiție; am imitatori care nu au capacitatea, curajul, resursele, energia, perseverența sau leadership-ul necesar pentru a livra la nivelurile la care o fac eu. A face afaceri cu oricine altcineva în afară de mine este o greșeală de proporții masive.

• Ofer cel mai mic preț și cel mai mare coeficient financiar al veniturilor dintre toate companiile din domeniul meu. Poți verifica, evalua și compara și vei vedea că este adevărat ce spun.

• Valoarea lucrurilor pe care le ofer eu este atât de mare, încât atunci când un client îmi spune că am prețul dublu față de competiție, eu știu că, de fapt, sunt de opt ori mai ieftin. Îi arăt clientului de ce, chiar dacă am prețul de două ori mai mare, ofer o afacere de opt ori mai bună. Atunci când un competitor îmi întreabă un client nou de ce m-a ales pe mine și nu pe el, clientul spune: „A oferit un preț mai bun."

Devino obsedat să fii cel mai bun. Apoi, atunci când promiți prea mult, nu înseamnă că te lauzi, ci ăsta este adevărul. Când ești o firmă autentică, întotdeauna te vei ridica pe măsura angajamentului pe care ți l-ai făcut și vei livra ceea ce ai promis. Nu e „prea mult" dacă tu poți livra. Nimeni nu își dorește mediocritatea. Nimeni nu se va opri la mediocritate și nu își va da banii și timpul pe mediocritate.

DACĂ ÎȚI IEI ANGAJAMENTE MARI, ATUNCI VEI LIVRA LA NIVEL MARE

Dacă nu îți iei niciodată angajamente mari, nici tu și nici oamenii tăi nu veți livra mai mult. Dacă nu îți împingi performanța la cele mai mari niveluri, nu vei ști niciodată cât de mari puteți ajunge tu și firma ta. Cu cât promit mai mult pe piață, cu atât primesc mai multă atenție și datorită faptului că țip peste tot cât de bună este oferta mea, sunt forțat să livrez. **Când promit prea mult, îmi permit să stabilesc și apoi să depășesc nivelurile excepționale de livrare.**

Dacă nu îți împingi performanța la cele mai mari niveluri, nu vei ști niciodată cât de mari puteți ajunge tu și firma ta.
#FiiObsedat @GrantCardone

**Dacă îți lipsește creativitatea, e din cauză că nu ești destul de angajat în ceea ce faci.** Atunci când nu găsesc moduri creative de a mă dezvolta, mă uit la nivelul meu de angajament și la nivelul de angajament al celorlalți. Apoi, îmi fac un scop din a ridica ștacheta.

Am demonstrat lucrul acesta recent, împreună cu echipa mea de vânzări. Am intrat în biroul lor și le-am spus: „Dați-mi toate contactele voastre chiar acum și vă garantez că o să închei o afacere în următoarele douăzeci de minute.” Toată lumea s-a entuziasmat și a început să arunce cu numere de telefon în mine.

La primul telefon, un asistent mi-a transferat apelul către persoana care lua deciziile în firmă. A intrat mesageria vocală: progres, dar nu afacere încheiată.

La al doilea telefon, am reușit să prind clientul la telefon. L-am întrebat de ce nu a vrut să cumpere nimic de la noi. El mi-a răspuns: „Nu plănuiam să facem nimic în următorul trimestru.” Eu i-am făcut o ofertă uriașă, spunându-i: „Păcat, pentru că sunt sută la sută sigur că vă putem schimba tot anul doar în primul trimestru. Și dacă tot o să cumpărați produsul mai devreme sau mai târziu, de ce să nu faceți asta mai devreme?” El mi-a răspuns: „Trimite-mi contractul. O să ți-l trimit înapoi mai târziu.”

Angajații mei au fost șocați. Am închis telefonul, iar treizeci de minute mai târziu, am primit contractul semnat. Am dat un telefon, am făcut o ofertă uriașă și am încheiat afacerea.

Două lucruri sunt de reținut aici: (1) Am câștigat afacerea unui client și (2) echipa mea a avut de câștigat privindu-mă în acțiune. Le-am spus celor din echipă că o să îi las cu gura căscată și ceva bun s-a întâmplat. Am
adus viitorul în mediul prezent prin acțiune.

**Odată ce ești complet angajat și încetezi să te mai ferești de riscuri, vei avea tot felul de soluții creative.** Atunci când îți iei un angajament total și nu ai nicio altă opțiune decât să livrezi la nivelul pe care l-ai promis, îți vei da seama și cum să ajungi să faci ceea ce ai zis - indiferent de cât de imposibil pare. Ești creativ în aceeași măsură în care ești angajat. Și ai succes la același nivel la care îți faci angajamentul să fie cunoscut de toată lumea.

Atunci când îți iei un angajament total și nu ai nicio altă opțiune decât să livrezi la nivelul pe care l-ai promis,
îți vei da seama și cum să ajungi să faci ceea ce ai zis - indiferent de cât de imposibil pare.
#FiiObsedat @GrantCardone

Arată-te pe tine și produsul tău, du-te dincolo de gândirea minoră și vei deveni uriaș.

ÎNTÂI IA-ȚI ANGAJAMENTUL ȘI PE URMĂ MAI VEZI TU

Obsedații sunt dispuși să fie imprudenți. Sunt dispuși să creeze și să gestioneze haosul pentru a obține evoluția. Ei sunt genii doar pentru că sunt curajoși. Întreabă-i despre curajul lor și îți vor spune: „Îmi găsesc geniul doar când sunt complet angajat în ceea ce fac.”
Ia-ți mai întâi angajamentul și după, vezi tu ce faci. La început, nevoia ta de a avea ordine și de a ști totul o să te lovească peste față. Fricile scapă de sub control:

- „Cum o să reușesc să fac totul, cu tot ce se întâmplă în viața mea?”
- „Este asta o afacere bună?”
- „Dacă o să greșesc?”
- „Cum o să obțin finanțare?”
- „Și dacă nu o să obțin finanțare?”
- „Cum rămâne cu vacanțele?”
- „Și dacă nu o să pot face ce am promis că o să fac?”

Și dacă lumea o să fie lovită de o cometă masivă în următoarele douăsprezece ore? Afacerea asta ar fi ultima ta problemă. La naiba, lumea întreagă poate exploda până la finalul zilei. Așa că nu îți bate capul prea mult cu micile detalii. Și nu-ți fie teamă să pătrunzi într-un nou teritoriu cu banii tăi.
**Tot ce ai realizat vreodată a început cu o „primă dată”.** Când m-am căsătorit, când am avut un copil, când am gestionat un audit al Fiscului, când am început prima mea afacere, când am avut cel de-al doilea copil și când am apărut în instanță într-un proces, în tot acest timp mi-am dat seama abia pe parcurs cum stau lucrurile. Dacă nu îți dai seama pe parcurs, înseamnă că nu ți-ai luat un angajament complet.
Acum câțiva ani, compania mea a investit în toată tehnologia necesară pentru a putea să fac un webcast live din studioul meu. Am stabilit o dată de emisie și

am început să vorbim despre programe, iar șaptezeci și două de ore mai târziu, am intrat live. Nu mai livrasem niciodată un webinar live înainte.
Tot ce ai realizat vreodată a început cu o „primă dată”.
#FiiObsedat @GrantCardone

Aproape zece mii de oameni din toată lumea au intrat să ne vadă, iar serverele noastre s-au supraîncărcat și au căzut. Cei din staff-ul meu au crezut că o să mă înfurii. În schimb, radiam. *A fost atâta trafic pe site-ul meu, încât a căzut! E extraordinar.* Alergam prin birou ca un copil și cântam: „Am spart Internetul!”
Am refăcut site-ul în aceeași seară și i-am livrat publicului nostru aproape cinci ore de conținut, fără pauză. Și am și făcut aproape 1 milion de dolari.
Peste o lună, am făcut un nou webcast, de data aceasta după ce ne pregătisem pentru toate lucrurile care ieșiseră prost data trecută. Am avut mai mult de zece mii de spectatori, iar serverele au rezistat. Totuși, am avut o problemă nouă și am făcut noi greșeli. La finalul celor cinci ore, cât a ținut tot evenimentul, am luat din nou seama la ce trebuia să schimbăm.
Cu toate că nu eram perfecți, în ambele cazuri am promis prea mult și am livrat prea mult. Am promis o emisiune de două ore și am livrat una de cinci ore, am promis o carte electronică de treizeci de pagini și am livrat una de optzeci. Dar poți livra prea mult doar dacă
îți iei un angajament complet.
Și eu vând produse înainte să fie gata, ca să strâng bani - nu vreau să aștept să vină banii după ce echipa mea e gata sau produsul e complet. Nu e chiar atât de nebunesc pe cât pare: produsele software sunt vândute mereu fără să fie complete, iar problemele sunt rezolvate cu actualizări (updates). Unul dintre cele mai de succes produse vândute vreodată, iPhone, iese întotdeauna pe piață înainte ca ultima versiune să fie perfecționată. Trebuie să gândești și să acționezi bazându-te pe scopul de a-ți vinde produsul și de a obține profit, nu să aștepți mereu ca fiecare aspect al produsului să fie perfect.
Cei care își iau angajamentul față de o investiție sunt destul de nebuni încât să vadă un viitor pe care ceilalți nu îl pot vedea. Muhammad Ali trăia după această filosofie. El spunea: „Eu sunt cel mai bun, am spus asta chiar dinainte să știu că sunt.” Indiferent dacă poți să câștigi lupta sau nu, nu

pierzi nimic dacă vinzi toate biletele și dacă dai tot ce ai mai bun ca să îți înfricoșezi adversarul înainte să intri în ring.
Cei care își iau angajamentul față de o investiție sunt destul de nebuni încât să vadă un viitor pe care ceilalți
nu îl pot vedea.
#FiiObsedat @GrantCardone

## LIVREAZĂ ÎNCREDERE

Afacerea mea a explodat în momentul în care am început să fac declarații tari care m-au forțat să fiu mare, nu conservator. Făcând asta la nesfârșit, împingându-mă constant la niveluri diferite, am obținut încredere totală. Iată câteva afirmații pe care le folosesc acum pentru a le exprima această încredere și potențialilor clienți:

- Mă descurc.
- Pot să repar.
- Pot să o fac.
- Garantez.
- Avem soluția.
- O să îmi dau eu seama.
- Lasă pe mâna mea.

Robert Kraft a cumpărat echipa New England Patriots cu 172 de milioane de dolari în 1995, folosindu- se doar de veniturile conglomeratului său de fabrici de hârtie. El face ca cei din echipă să înceapă în fiecare sezon cu angajamentul total de a domina sezonul și de a câștiga un inel Super Bowl. Nimeni din echipă nu este timid în legătură cu țelurile sale sau cu promisiunea de a oferi spectatorilor o experiență incredibilă de vizionare, urmărind echipa cum luptă pentru a ajunge pe locul întâi. Fie că îți place echipa Patriots sau nu, fii atent la poziția membrilor ei, la statura lor și la angajamentul pe care îl au. Livrează echipa un serviciu excelent clienților săi? Absolut. Ar trebui să înceapă sezonul fără să ofere prea multe promisiuni. Cu siguranță nu.
Dacă ar începe sezonul lipsit de promisiuni, în
speranța că vor livra mai mult decât spun, nu ar vinde niciodată bilete de 500 de dolari și locuri *corporate* în valoare de 500.000 de dolari. Ce ar spune

echipa de PR publicului? „Nu ne aşteptăm la prea multe în următorul an”? „Sperăm să fim competitivi și să le oferim fanilor noştri un sezon bun dacă nu se răneşte nimeni”? Nu, ce spun ei este: „Am investit în cele mai bune talente pe care le-am putut cumpăra pentru a putea să aducem acasă o nouă Super Cupă.”
Astăzi, echipa New England Patriots valorează 3.2 miliarde de dolari. Iar Kraft este cunoscut pentru cum se aruncă cu capul înainte - își ia angajamentul să facă tot ce este necesar pentru a câştiga. Din punct de vedere financiar, el își scoate toți banii, iar tu ar trebui să ai aceeași încredere ca el. Dacă îți spargi singur mingea (glumă intenționată) te va costa bani, faimă și un viitor.

EXERSEAZĂ-ȚI ÎNTOTDEAUNA ARUNCAREA

Aruncarea poate fi întotdeauna îmbunătățită, poți să dai mai cu putere, să obții mai multă atenție și să fii mai eficient.
Nu subestima ce spun aici. În calitate de director executiv al propriei vieți, trebuie să înveți cine ești, care este măsura în care adaugi plusvaloare și cum te poți antrena singur. Dacă nu îți este clar cine ești și care este valoarea ta adăugată, nimeni nu va ști. Zicala „Ți-au murit lăudătorii” este o altă minciună promovată de cei mediocri. De ce să ai realizări și să nu le lauzi?

Dacă nu îți este clar care este plusvaloarea ta, nimeni nu va ști.
#FiiObsedat @GrantCardone

Majoritatea oamenilor nu și-au asumat libertatea să se laude singuri și, prin urmare, nu au niciodată timpul necesar pentru a-și exersa aruncările. **Realitatea este că dacă nu poţi promova ceea ce faci şi cine eşti, cu atât mai puţin vei putea promova ceea ce ai de oferit.** Dacă ai un produs stabil, petrece-ți timpul ascultând, poate chiar înregistrând oamenii din firma ta atunci când vorbesc cu potențialii clienți despre produsul, oferta și compania ta. Te asigur că vei observa că oamenii tăi promovează prea puțin, vând prea puțin, promit prea puțin, fac prea puțină publicitate și nu sunt sinceri cu ei înșiși, cu compania sau cu clientul. La naiba, poate chiar tu

însuți îți vinzi produsul prea puțin. Singurii care profită de pe urma acestui lucru sunt competitorii tăi.
Creează o promovare care să îți scoată în evidență **valoarea; nu fi modest în legătură cu valoarea ta.** Eu încerc aici să te fac să fii mai scandalos și să îți sfidezi tendințele conservatoare. Gândește-te ce ai spune dacă ai avea la dispoziție treizeci de secunde de publicitate în timpul Super Bowl. Atât de grandioasă să fie promovarea ta!
Începe cu o listă a lucrurilor care fac oferta ta să fie excelentă. Spune lumii de ce ești extraordinar, de ce ești cel mai bun, cel mai mare. Așa vei găsi motivele pentru a acționa la un nivel mult mai mare. Tot ce ai făcut a fost să creezi o promovare care te va pune în situația să și ajungi așa cum ai promis.

## PROFITĂ DE COMPETIȚIA SLABĂ

Calitatea serviciilor este ceea ce oferi cumpărătorilor înainte, în timpul și după o achiziție. Pentru ca un client să perceapă aceste interacțiuni ca fiind un succes, tu și angajații tăi trebuie să vă adaptați nevoilor fiecărui client.
Majoritatea oamenilor și majoritatea companiilor însă, nu sunt capabile să facă asta. Industria de servicii pentru clienți i-a înfricoșat pe oamenii de afaceri cu statistici care vehiculează lipsa promisiunilor. Iată câteva dintre ele:

• Un studiu American Express făcut în 2011 sugerează că „78% dintre consumatori au renunțat la o înțelegere sau nu au dus procesul de achiziție până la capăt din cauza calității serviciilor.” Te asigur că numărul ăsta nu a scăzut.
• Potrivit unui studiu din 2014 făcut de Ebiquity, aproape trei din patru consumatori spun că au cheltuit mai mult într-o companie datorită calității serviciilor.
• Potrivit Ruby Newell-Legner, e nevoie de alte douăsprezece experiențe pozitive pentru a compensa o experiență nerezolvată sau negativă.
• Biroul de Protecția Consumatorului al Casei Albe spune că exprimarea nemulțumirii privind serviciile oferite de o companie ajunge la de două ori mai mulți oameni decât laudele exprimate în urma unei experiențe pozitive.

Poți face această realitate să lucreze pentru tine. Uită- te la ce fac alte companii din domeniul tău și uită-te și la ce nu ar face niciodată - apoi valorifică acele lucruri.

De-a lungul anilor, fiecare companie își completează lista cu politici și clauze în legătură cu lucruri pe care le-ar face și nu le-ar face în anumite circumstanțe. Compania creează politici pentru a preveni ca lucrurile care s-au întâmplat de câteva ori să se mai întâmple vreodată. De exemplu, un director executiv aruncă mâinile în sus și declară: „Gata! Avem o nouă politică: vânzătorii nu mai pot să semneze un contract cu clientul, fără ca un avocat să își arunce un ochi peste angajament."

Poți exploata politici de genul acesta fiind deschis, receptiv și flexibil. Dacă aș fi cineva care se luptă cu Domnul Penalizează-Tot-Din-Cauza-Unei-Singure- Situații – director executiv, aș înainta propuneri, punându-mi vânzătorii la dispoziția clientului pentru contract, economisind timpul pe care concurenții l-ar pierde pentru revizuirea legală a înțelegerii.

Odată, am sunat la o companie mare de imobiliare din sud-est și am cerut detalii despre o clădire pe care o aveau disponibilă. Am întrebat un agent imobiliar experimentat: „Care este, acum, prețul unui contract de categoria asta?"

Mi-a răspuns: „Îmi pare rău, dar compania noastră are o politică: nu avem voie să discutăm despre dobânzi sau ipoteci". Făcea tranzacții de multe milioane de dolari de treizeci de ani și nu putea să vorbească despre rate? N-am cerut să-mi împrumute bani. Nu ceream achiziții în rate. Întrebarea mea era despre schimbarea
dobânzilor în achiziții, în termeni de fotbal - să mă îndrept spre poartă și să înscriu. Îi pasam ei mingea, ca să o ducă mai aproape de careu - iar ea mi-a răspuns:
„Nu-mi da mie mingea. Din acest punct încolo, nu mai pot să te ajut, nu am voie să te ajut. Ești pe cont propriu." Asta a fost ridicol pentru mine. Dar întâlnești peste tot pe piață astfel de „reguli" și ține de tine să exploatezi și să profiți de politicile care îți limitează competitorii.

Cercetează puțin. O să rămâi șocat de cât de multe companii, chiar astăzi, cu clienți care au acces la o mulțime de informații, refuză să vorbească despre carențele unui contract. Instalatorii și alți contractori refuză să spună un preț pentru serviciile lor la telefon, pentru că sunt îngroziți de competitorii care ar putea să îi depășească sau de faptul că vor fi incapabili să livreze la

calitatea pe care o cere prețul. Poate că pe site-ul lor promit că: „Avem cele mai bune prețuri oriunde - sună- ne!” Dar atunci când suni, refuză să îți spună prețul sau îți ia două zile să îl obții. Profită de asta!

Nu-i de mirare că vânzările pe internet exploatează limitările magazinelor de cartier. Oamenii sunt nevoiți să trăiască o experiență negativă, solicitând un serviciu care nu poate fi livrat din cauza unor politici absurde care au fost create cu mult timp în urmă.

Fac o emisiune săptămânală, din studioul Grant Cardone TV în care sun la tot felul de firme și caut aceste nevrotice puncte slabe. Spun: „Zi-mi mai multe despre oferta ta”. Lucrurile peste care dau sunt îngrijorătoare. Iată câteva dintre ele:

• Am sunat la un retailer cunoscut. Nimeni nu a răspuns la telefon nici după ce am sunat de douăsprezece
ori.
• O afacere de CrossFit a refuzat să vorbească cu clienții la prânz, pentru că ora aceea era destinată
„antrenamentului sacru”.
• O firmă de avocatură nu începea niciun demers până când nu primea mai întâi onorariul, pentru că fuseseră păcăliți odată de un client.
• Un broker imobiliar a refuzat să îmi arate proprietatea sau să îmi spună orice despre oferta sa până când nu am semnat un contract de confidențialitate, direct cu proprietarul, pentru a economisi 3%.
• Un magazin de ceasuri nu mi-a spus prețul la telefon. Scuza lor? „Nu vrem să cumpărați prețurile.”

**Oamenii sunt atât de ocupaţi încercând să rezolve probleme din trecut, că ratează oportunitatea din prezent.** Am văzut asta întâmplându-se în propria mea companie. Vicepreședintele departamentului de vânzări a trimis o scrisoare președintelui de la departamentul de internet, în care le-a spus că oricând un client cu titlul „vicepreședinte” sau mai sus vrea să cumpere oferta Universității noastre Online, comanda sa nu ar trebui procesată, ci, în schimb, trimisă departamentului de vânzări. Vorbea serios? Doar imaginează-ți că ești vicepreședintele unei companii și vrei să cumperi un program disponibil online, fără să vorbești cu un vânzător - și nu poți. I-am ținut morală angajatului meu și i-am spus: „Niciodată să nu oprești o comandă, niciodată.” Vicepreședintele voia să facă un lucru corect, știind

că, probabil, clienții cumpărau produsul greșit, un program individual, atunci când aveau nevoie de un cont de companie… dar nu e niciodată corect să încurci
clientul.

Dacă asta se poate întâmpla în compania mea, poți să pariezi că și alte companii rămân înapoiate, cu politici, reguli și credințe nefavorabile sau învechite. Devino obsedat să depistezi fiecare vulnerabilitate a competiției tale. Folosește fiecare avantaj posibil pentru a te separa de masa de mediocritate, acolo unde afacerile sunt toate la fel. Fă tot de ce e nevoie în parametri legali, în limita a ceea ce este etic și sănătos din punct de vedere moral, pentru a putea vinde exploatând slăbiciunile altora.

Devino obsedat să depistezi fiecare vulnerabilitate a concurenților tăi.
#FiiObsedat @GrantCardone

Dacă n-o fac concurenții, orice ar fi acel ceva, eu îl voi oferi clienților mei. Dacă ei au nevoie de timp, eu o voi face imediat. Ca să nu faci ce face toată lumea, fă ce ei nu fac și oferă ceea ce ei nu vor să ofere. Încalcă regulile și creează un joc nou.

## FĂ-ȚI CLIENTUL UN CÂȘTIGĂTOR

Înainte să-ți prezinți produsul unui potențial client, amintește-ți că oferta ta merită mai mulți bani decât ceri. Asta o face să fie cea mai bună ofertă de pe piață.

Întotdeauna, trebuie să te asiguri ca fiecare cumpărător să simtă că banii lui valorează mai mult în
compania ta decât oriunde altundeva. Dacă o companie investește 1.7 milioane de dolari într-un program personalizat de vânzări și face 15 milioane de dolari din vânzări în primul an, cine a obținut oferta cea mai bună? Clientul.

**Oamenii nu cumpără prețul: ei cumpără produsul, soluția, oamenii și compania.** Prețul este doar o piesă din puzzle, folosită pentru a evalua un produs sau un serviciu, iar asta se aplică tuturor ofertelor tale. În final, valoarea ta este cea mai bună, pentru că ai cel mai bun preț, cea mai bună garanție, cele mai bune clauze, cel mai bun produs și cele mai bune servicii.

Apoi, mai este și valoarea adăugată supremă: tu.

Nicio altă ofertă nu vine cu tine.

Pe vremea când vindeam mașini, fie că vindeam Toyota, Pontiac, Renault, GMC sau mașini la mâna a doua, oferta era rareori mașina - oferta eram eu. Un client, Warren, mi-a spus odată: „Pot să obțin o ofertă mai bună la cealaltă reprezentanță.” I-am răspuns:
„Oferta de la cealaltă reprezentanță nu mă include și pe mine, Warren. Semnează aici.” A cumpărat camionul, apoi a mai cumpărat încă unsprezece mașini de la mine. Pentru că eu nu i-am vândut lui Warren doar mașini; i-am făcut servicii lui Warren și familiei lui în mod constant. Am devenit prieten cu familia lui. L-am tratat pe el și pe familia lui, ca pe niște celebrități, întotdeauna m-am oprit din ce aveam de făcut pentru a le oferi lor atenție.
Plusvaloarea supremă ești tu.
#FiiObsedat @GrantCardone

Spune-i lumii că ești cel mai bun. Desigur, o să îi facă pe oameni să creadă că ești „prea așa” sau „prea nu-știu-cum”. Dar la fel cum niciodată nu iei sfaturi de la oameni care au renunțat la ei înșiși, tot așa persoana care îți spune să nu te lauzi nu are nimic cu care să se laude ea însăși. **Spune adevărul despre cât de tare ești. Apoi, livrează în concordanță cu acest adevăr.**

# CAPITOLUL 10
# CONSTRUIEȘTE O ECHIPĂ OBSEDATĂ

Atunci când am întâlnit un om de afaceri a cărei principală misiune în viață era să cutreiere pământul în căutarea talentelor de primă clasă, mi-a schimbat complet perspectiva asupra a ceea ce înseamnă să conduci o afacere.

Atunci când omul de afaceri de mare succes, Larry Van Tuyl, care tocmai și-a vândut una dintre companii cu patru miliarde de dolari lui Warren Buffet, se întâlnește cu oameni noi, le strânge mâna, îi trage spre el în așa fel încât să fie la câțiva centimetri de fața lui și le spune:

„Vreau să vii să lucrezi cu mine!" Tipul ăsta e dement când vine vorba de recrutare. Oricine este un potențial recrut: clienții, vânzătorii, străinii, ospătarii, portarii, copiii - oricine, oriunde.

Larry conduce afaceri imobiliare, de tehnologie și automobile, afaceri de multe miliarde de dolari. Nu gândește la scală mică în niciun domeniu și acționează cu cea mai de neînțeles etică a muncii care există, care depășește cu mult simplul entuziasm. Larry își petrece majoritatea timpului recrutând obsedați, oameni care se aruncă cu capul înainte, oameni extraordinari care ar

putea deveni extensii ale propriei mentalități obsedate. El este mereu în căutarea oamenilor înfometați, care au un impuls interior de a veni devreme la muncă și de a pleca târziu.

Întreabă orice persoană care se ocupă cu afacerile cum și-au construit afacerea și vei găsi în răspunsul lor faptul că s-au înconjurat de oameni extraordinari. **Mai simplu spus: pentru a fi cel mai bun, trebuie să te înconjori de cei mai buni.**

Vrei în echipa ta oameni care vor face orice pentru a vedea afacerea ta că prosperă: vor sări de pe o clădire pentru tine, vor dărâma ziduri pentru tine și vor crede că pot zbura pentru tine. Dacă nu ai pe nimeni de genul ăsta care să lucreze pentru tine, să-ți fie rușine. Nu poți crește și dezvolta o afacere fără să te înconjori de oameni care își iau genul acesta de angajament. Nu

poți fi singurul maniac. Nu poți dezvolta o afacere fără să angajezi oameni care îți împărtășesc obsesia. Și mai sunt și alți oameni obsedați pe care ar trebui să îi angajezi.

Vrei în echipa ta oameni care vor face orice pentru a vedea afacerea ta că prosperă: vor sări de pe o clădire pentru tine, vor dărâma ziduri
pentru tine și vor crede că pot zbura pentru tine.
#FiiObsedat @GrantCardone

Trebuie să îți transformi mentalitatea obsedată într-o cultură organizațională de la primul, până la ultimul om. Toate organizațiile mari au oameni mari! Toate!

DEPĂȘEȘTE ETAPA DE MONOSPECTACOL

Organizațiile mari nu sunt niciodată firme cu o singură persoană.
Există, în America, 22 de milioane de întreprinderi mici care nu au niciun angajat. *Forbes* sugerează că 75% din toate afacerile operează cu o singură persoană. Iar venitul mediu al acestor companii este de doar 44.000 de dolari. Asta nu-i afacere - e tortură. E o închisoare în care tu ești și gardianul, și deținutul.
Ce îl face pe cineva să pornească o afacere și apoi să fie singura persoană care lucrează acolo? Și-a luat persoana vreun angajament să rămână mic? Sau poate un antreprenor decide lucrul ăsta pentru că plaja de talente este atât de săracă, încât nu poate angaja pe nimeni care să facă lucrurile mai bine decât el, așa că renunță? Părerea mea este că a doua variantă este cea corectă: majoritatea oamenilor, pur și simplu au renunțat și au spus: „E mai simplu dacă mă ocup singur."
Știu asta, pentru că și eu am făcut-o - e sinucidere curată. Din cauză că afacerea mea era complet dependentă de mine, și doar de mine, timp de zece ani, abia dacă am fost capabil să supraviețuiesc, darămite să mă mai și dezvolt. În schimb, am contractat o altă firmă care să îmi promoveze seminarele. Atunci când am angajat o singură persoană care să mă ajute la biroul pe care îl aveam acasă, am crezut că sunt extrem de
deștept: *menține-o la scară mică. Menține cheltuielile mici. Condu o navă mică. Mai mare nu înseamnă întotdeauna mai bun.* Acestea erau lucrurile pe care mi le spuneam, pentru a mă justifica pentru că nu îmi dezvolt afacerea.

Am făcut asta timp de ani de zile și chiar mă lăudam cu cât de bine mă descurc de unul singur.
Apoi, am pornit o a doua companie, cu un partener, o afacere de consultanță care funcționa în paralel cu seminarele mele de afaceri. Această afacere a crescut mai mare decât prima fiindcă partenerul meu a angajat oameni care să lucreze pentru noi. Dar chiar și atunci mă împotriveam ideii de a aduce alți oameni în companie, pentru că eu credeam că nu vreau să mă leg la cap fără să mă doară și că nu vreau să avem toate costurile care veneau odată cu angajarea mai multor oameni.
Marjele mele erau minunate atunci când nu aveam angajați, dar nu aș fi putut să îmi cresc niciodată cota de venituri, oricât m-aș fi dat peste cap, și am învățat, de atunci, că acolo ar fi trebuit să îmi pun toată atenția și efortul: în angajați. Dar cu efortul unei singure persoane și al unei firme de marketing, am putut să evoluez doar atât cât am făcut-o.
Știu că o mulțime de speakeri și guru ai afacerilor își conduc companiile singuri. Ceea ce înseamnă că, deși le oferă altora sfaturi despre cum să își dezvolte afacerea, ei înșiși poate că nu au dezvoltat deloc una! Ei fac un monospectacol, colectează o taxă, oferind timp și câteva cărți. Iar când nu mai țin discursuri, afacerile lor își încheie orice activitate.
Am început să studiez alți oameni și alte companii care au reușit să ajungă mari și am descoperit că toate
aveau foarte mulți angajați. Realitatea este că nu poți avea o afacere de succes dacă ești doar tu singur. Trebuie să îi adaugi și pe alții în ecuație. Dacă nu mă crezi, încearcă să dai un nume de afacere care este, cu adevărat, de succes, activă pe piață și în continuă dezvoltare și care nu are mulți oameni care fac ca lucrul ăsta să se întâmple. Îți urez succes.
Afacerile sunt construite din oameni, nu sunt doar mașini, automatizări și tehnologie. Ai nevoie de oameni în jurul tău pentru a implementa programe, pentru a adăuga pasiune tehnologiei, pentru a servi clienții și, într-un final, pentru a te duce acolo unde vrei să fii. Gândește-te la uriașa companie online Amazon: are mai mult de 220.000 de angajați. Apple are mai mult de 100.000; și Microsoft are cam tot atâția. Ernst & Young are angajați mai mult de 200.000 de oameni.
Apple spune despre angajații care lucrează în magazinele sale că sunt „Genii”. Nu vrei și tu să angajezi persoane care să merite același titlu? Gândește-te cât de puternică ar putea să îți facă afacerea.

DA, MERITĂ SĂ ANGAJEZI OAMENI - CHIAR ȘI ÎNTR-O TRADIȚIE A MEDIOCRITĂȚII

Am făcut greșeala de a rămâne prea mic din cauză că am crezut că este prea dificil să găsești oameni de calitate și că este chiar mai greu să-i păstrezi.
Nu vreau să faci și tu aceeași greșeală. Trebuie să crești și s-o faci cu ajutorul oamenilor. Și cel mai important, trebuie să devii obsedat de ideea că angajații buni sunt
vitali pentru supraviețuirea ta. Oricine care renunță la oameni, garantat nu va avea o afacere prea mare.
Angajații buni sunt vitali pentru supraviețuirea ta.
#FiiObsedat @GrantCardone

Dar astăzi este o problemă complicată să angajezi pe cineva, și mai ales să atragi și să reții în compania ta oameni extraordinari. Este o problemă atât de mare, încât majoritatea angajatorilor, a proprietarilor și chiar a corporațiilor au renunțat. De ce? Din cauză că recrutează într-un mediu mediocru.
Potrivit studiului Gallup din 2013, „Statul Locului de Muncă Global", doar 13% dintre angajații din întreaga lume sunt implicați la muncă, în vreme ce 24% sunt deconectați în mod activ, ceea ce indică faptul că sunt nefericiți și neproductivi la muncă și sunt predispuși să transmită o stare negativă colegilor de muncă. În numere mari, asta s-ar traduce în 900 de milioane de angajați care nu sunt implicați și 340 de milioane de angajați care sunt deconectați în mod activ, pe tot globul.
Eu personal consider că lucrurile stau mult mai prost de atât. Oamenii nu sunt, pur și simplu, neimplicați la muncă. Ei nici măcar nu sunt la muncă! Da, se află în clădire. Da, au bifat prezența. Da, pe scaun se află un corp. Cineva pare că stă în fața calculatorului, poate chiar cu un telefon în mână. Dar asta e tot. Mulți oameni fac doar ceea ce se așteaptă de la ei, și nimic mai mult.

Majoritatea angajaților sunt plini de resentimente față de managerii lor, și se simt atât de îndreptățiți să o facă, încât operează la niveluri de incompetență

care șochează. Majoritatea știu mai multe despre cel mai recent scandal între celebrități decât știu despre slujba lor.
Dar asta nu înseamnă că nu sunt și oameni extraordinari. Eu știu - i-am angajat și pe unii, și pe ceilalți. Însă ce înseamnă asta este că trebuie să fii foarte strict în procesul de angajare și foarte atent. Va trebui să te uiți prin mult gunoi, ca să poți să găsești oamenii cu care vrei să lucrezi. Este frustrant, dar, în același timp, este foarte important. Căci chiar dacă tu ești proiectantul și șoferul, oamenii tăi sunt motorul, transmisia și roțile. Compania ta nu poate înainta fără ei.

## NU TE PLÂNGE CĂ AI DE PLĂTIT SALARII

Mulți antreprenori evită angajările din cauza costurilor pe care acestea le presupun. Care e adevărul, de fapt? Nu oamenii costă bani. Să nu-ți dezvolți afacerea costă mult mai mult. Fiecare nouă angajare ar trebui să îți aducă mai mulți bani, iar dacă nu o face, înseamnă că nu ai echipa potrivită sau nu-i gestionezi cum trebuie.
Nu oamenii costă bani,
ci să nu-ți dezvolți afacerea.
#FiiObsedat @GrantCardone

Am plecat de la cinci angajați și am ajuns la două sute, iar cu cât creștea lista angajaților mei, cu atât se mărea venitul. Cu toate că cheltuielile companiei mele au crescut de cinci ori față de cât erau, profitul companiei a crescut de aproape o sută de ori față de cât era. Iar asta este abia prima veste bună. Ne-am mărit numărul de clienți la opt mii, gradul de atenție pe care l-am primit a ajuns la un milion și am creat de douăsprezece ori mai multe produse. Iar pe deasupra, cel mai valoros rezultat a fost că firma avea un viitor viabil și fără implicarea mea constantă. Acum mă pot concentra doar asupra lucrurilor pe care le fac cel mai bine.
Fără ajutorul unei echipe de experți în continuă creștere, eșecul tău este garantat. Așa că încetează să te mai plângi de salarii.

## CUM SĂ-I GĂSEȘTI PE CEI MAI BUNI

**Oamenii tăi sunt forţa ta.** Dacă nu eşti înconjurat de cei mai buni, dacă nu creezi o cultură organizaţională obsedată de scopul pe care îl ai, atunci nu îţi extinzi puterea. Dacă nu continui să recrutezi, atunci rămâne să gestionezi doar ceea ce ai. Iar oamenii de care depinzi astăzi te pot dezamăgi mâine. Aşa că investeşte în oameni, şi fă asta continuu. Dacă faci mai puţin de atât, înseamnă că nu eşti obsedat de bunăstarea afacerii tale. Sunt o grămadă de moduri prin care poţi angaja oameni, iar eu o să îţi dau câteva idei. Dar înainte, o să îţi povestesc ceva ce am făcut într-un mod complet surprinzător. Am produs o emisiune numită *Whatever it Takes* (Orice Ar Fi ). Am trecut peste 250 de persoane
printr-un proces de intervievare şi le-am înregistrat pe toate. Ne-am uitat la paginile lor de Facebook, în telefoanele şi în maşinile lor şi apoi le-am dat nişte teste extrem de dificile — toate acestea, cu camerele pornite pentru a documenta totul. Cu aprobarea lor, am publicat filmările.
Cea mai mare realitate pe care am demonstrat-o făcând acest lucru a fost următoarea: trebuie să
**„treci" prin mulţi oameni pentru a găsi câţiva buni.** În primul sezon am angajat zece persoane şi am păstrat şase. În al doilea sezon am avut un grup mai bun de oameni şi am angajat paisprezece oameni, dar, în cele din urmă, i-am pierdut pe toţi.
Indiferent de toate eşecurile, eforturile noastre ne-au permis să creăm o echipă foarte puternică. Iată cum am reuşit.

CREEAZĂ REPUTAŢIA UNUI LOC ÎN CARE OAMENII VOR SĂ LUCREZE

Dacă ai produse excelente, vinzi, reinvesteşti şi faci cunoştinţă cu oameni noi, vei obţine reputaţia că faci o treabă excelentă. Lasă asta să lucreze apoi pentru tine. Dacă faci lucruri măreţe, alţi oameni care vor să facă lucruri măreţe te vor găsi şi vor dori să lucreze cu tine.

Fă lucruri măreţe, iar cei care vor să facă, la rândul lor, lucruri măreţe te vor găsi
şi vor dori să lucreze cu tine.
#FiiObsedat @GrantCardone

Actualul vicepreședinte al echipei mele de vânzări a venit la noi pentru că unul dintre clienții noștri, tatăl său, a fost repartizat la Universitatea noastră de vânzări. El i-a spus fiului său: „Trebuie să încerci să lucrezi pentru acest Grant Cardone.” La vârsta de douăzeci și șase de ani, acesta a început să facă apeluri la rece, fiind plătit cu 2.500 de dolari pe lună. Acum conduce întregul departament de vânzări al companiei mele.
Sunt atât de ocupat să fac zgomot în jurul meu, încât oamenii vor să vină să mă găsească și să lucreze pentru mine. Steve Spray a condus din Indiana până în Miami pentru a ne ruga să îl angajăm! Dave Robards s-a mutat din Vegas pe cheltuiala sa. De fapt, cei mai productivi oameni ai mei au venit din toată țara, nu de pe piața locală.

## ANGAJEAZĂ ÎNTOTDEAUNA - NU DOAR CÂND AI UN POST LIBER

Super-oamenii de afaceri fac din recrutare una dintre prioritățile lor. În cazul lui Larry Van Tuyl, el a văzut în fiecare om pe care l-a întâlnit pe cineva cu care ar putea lucra pentru a-și dezvolta companiile.

# NEVER
# LOWER
# YOUR PRICE.
# ADD VALUE.

GRANT
CARDONE

Dacă angajezi doar pe locuri vacante sau posturi adăugite, riști să nu mai găsești oameni de excepție.
Într-o zi am ajuns să-l văd pe Larry ocupându-se de recrutarea cuiva: a mea! M-a bombardat cu întrebări:
„Ce ai de gând să faci cu viața ta?”, „Care este cel mai mare vis al tău?”, „Ești căsătorit?”, „Ai grijă de familie?”,
„Când ai de gând să renunți la calea pe care ai ales-o?”,
„Vrei să conduci una dintre afacerile mele?”
Am luat-o ca pe un compliment că domnul Van Tuyl a avut o părere atât de bună despre mine, încât să îmi ceară să lucrez pentru el. Știa, după ce ne-am întâlnit pentru prima dată, că încercam să fac același lucru pe care îl făcea și el, doar că într-un alt mediu. Cei obsedați să-și dezvolte afacerile știu că trebuie să recruteze în mod constant, nu doar atunci când au nevoie de un alt angajat sau când economia este bună.

ANUNȚĂ LUMEA CĂ ANGAJEZI

Pentru început, trebuie să agăți semnul „Se fac angajări” pe ușă. Și cu rețelele sociale nu a fost niciodată mai ușor. Ai la dispoziție toate punctele de desfacere online pentru a anunța lumea că angajezi. Postează pe Facebook, Twitter, pe site-ul tău web, pe LinkedIn, pe Craigslist — postează anunțul pe fiecare forum online posibil, în fiecare zi, astfel încât oamenii să primească mesajul: „Grant Cardone Enterprises se extinde din nou! Angajăm!”
Nu uita nici de practicile mai „învechite”. Plasează anunțuri în ziarele și revistele locale și naționale și pune- ți oamenii să spună familiilor și prietenilor. Vorbește
peste tot! Pentru ca oamenii să te găsească, trebuie să știe că aștepți persoane de excepție care să vină să lucreze pentru tine.

UITĂ-TE PESTE MAI MULTE CV-URI DECÂT AR PĂREA REZONABIL

Când mi-am mutat birourile din California în Miami, am studiat peste opt sute de CV-uri pentru a angaja doar patru persoane — și am greșit cu două dintre persoanele cu care am încercat să lucrăm. În ceea ce privește

angajarea, trebuie să recrutezi, să cauți, să vânezi, să faci marketing și să fii total obsedat. Asta înseamnă să analizezi un număr mare de CV-uri.

## PE CÂT SE POATE, ȚINE TU ÎNSUȚI INTERVIURILE

Angajarea nu înseamnă doar să citești o recomandare și să vezi un profil de LinkedIn. Implică instinctul sensibilității pentru o altă persoană. Sunt multe lucruri pe care trebuie să le iei în considerare, nu doar capacitatea candidatului de a face sarcinile necesare pentru postul respectiv, ci și modul în care acesta va crea și va încuraja cultura companiei pe care dorești să o creezi.

Brand-ul tău este copilul tău; protejează-l de oamenii care se îndoiesc și care l-ar contamina în acest fel.
#FiiObsedat @GrantCardone

Brand-ul tău este copilul tău și trebuie să îl protejezi de cei care se îndoiesc și care l-ar contamina în acest fel. Fii implicat cât poți de mult în procesul de intervievare. În cel mai rău caz, fă-ți apariția atunci când oamenii sunt intervievați și strânge-le mâna. După cum știe toată lumea din afaceri, o strângere de mână și un salut lasă o impresie puternică.

## FII CONȘTIENT DE CEEA CE CAUȚI

Ești obsedat de succes — dar poți simți această calitate la alții? Ce alte calități mai sunt importante pentru tine? Eu, unul, caut câteva lucruri importante:

• deschiderea de a face tot ceea ce este nevoie
• respectarea ordinelor
• capacitatea de a duce un ordin la bun sfârșit, fără drame
• viteză de reacție și de mișcare
• dăruire totală cauzei comune
• deținerea unei cărți a afacerii (lista clienților care au nevoie de produsul nostru)

Antrenează-te să detectezi calitățile care vor crea cultura și mediul pe care le dorești. Atunci când privești istoricul unui candidat sau îl asculți în timpul

unui interviu, iată câteva întrebări revelatoare pe care ţi le poţi adresa ţie însuţi:

• Și-a atins obiectivele în mod repetat? Le-a depășit?
• E implicat în viaţa de familie, în grupuri comunitare sau în biserici?
• Are motive să se descurce bine la un loc de muncă, să se comporte ca și când ar avea o familie de care să aibă grijă?
• Își dorește doar slujba, fără să îi pese unde locuiește?
• A câștigat premii sau a primit recunoaștere pentru munca sa?
• A citit recent o carte? Despre ce carte e vorba?
• A apărut la interviu devreme, la timp sau a întârziat?
• A verificat înainte informaţii despre companie, proprietar, corpul executiv?
• Vorbește într-un mod pozitiv despre experienţele sale profesionale, sau se raportează, pur și simplu, negativ la toţi angajatorii pe care i-a avut în trecut?
• Te întreabă ce dorești, de ce ai nevoie sau îţi spune doar unde greșești?
• Vrei să fii zilnic în preajma acestei persoane, să îi dai sarcini, să lucrezi și să petreci timp cu ea?

# YOU SLEEP
## LIKE YOU'RE RICH.
# I'M UP
## LIKE I'M BROKE.

GRANT
CARDONE

## CAUTĂ OAMENI PE CARE ÎI MOTIVEAZĂ ȘI ALTCEVA ÎN AFARĂ DE BANI

Angajează persoane care își doresc și să facă bani, și să facă o diferență - nu doar persoane care au facturi de plătit. Caută-i pe cei care își doresc să facă bani pentru a-și putea schimba propria viață și pe a celor din jur. Caută lucrurile care i-ar putea determina pe oameni să vină la muncă în fiecare zi și care sunt aici dincolo de dorința de a primi, pur și simplu, un salariu. Banii nu ar trebui să fie obsesia lor totală.
Angajează persoane care, pe lângă bani, vor să facă o diferență în lume - nu doar persoane care au facturi de plătit.
#FiiObsedat @GrantCardone

Atunci când angajații încearcă doar să se descurce de pe o zi pe alta sau să cumpere suficiente lucruri pentru a putea trăi o viață oarecum confortabilă, apare adesea o problemă recurentă atât pentru ei, cât și pentru tine. Oamenii care au puțini bani se confruntă în mod constant cu probleme de trai - acele mici probleme neașteptate din viață se pot transforma în probleme mai mari din cauza unei planificări deficitare. Totul este bine atunci când au o slujbă - dar apoi se întâmplă ceva și deodată nu sunt plătiți suficient. Apoi, tu ești cel care moștenește problemele lor financiare.
Nu poți și nici nu ar trebui să ai grijă de problemele
financiare ale altor persoane. Dacă persoana pe care vrei să o angajezi sau care lucrează pentru tine nu consideră banii ca fiind suficient de importanți pentru a putea fi responsabilă pentru ei, atunci încercarea de a-i rezolva problemele financiare îți va cauza doar probleme. Eu nu rezolv niciodată problemele financiare ale altora - niciodată. Pentru că dacă rezolv eu problema, atunci acel cineva nu va învăța niciodată să se ocupe de propriile probleme.
Nu măinteresează dacă vrei să angajezi un recepționer sau un membru al comitetului executiv; caută persoane care sunt motivate corespunzător de bani, iar apoi oferă- le posibilitatea de a produce și de a câștiga bonusuri. De trei ori pe săptămână vorbesc cu personalul meu despre importanța unei ordini financiare în viață.
Am intervievat odată un individ promițător pentru o funcție executivă și care a spus că mă poate ajuta să îmi dezvolt afacerea. Dar tot insista să afle

mai degrabă cu cât va fi plătit, decât să afle mai multe despre această oportunitate. L-am întrebat în timpul interviului:
„Ce este mai important, oportunitatea sau salariul cu care începi?”, a răspuns: „În acest moment, rămân la compania care mă poate plăti cel mai mult”. Am refuzat să îl angajăm.

Un angajat întreprinzător se va concentra întotdeauna asupra oportunității, nu doar asupra banilor.
#FiiObsedat @GrantCardone

**Oamenii cu adevărat talentaţi știu că oportunitatea este întotdeauna mai importantă decât suma de bani.** Un angajat întreprinzător se va concentra întotdeauna asupra oportunității, nu doar asupra banilor. De exemplu, ia-l pe băiatul meu de la grafică, Paul. Când ne-am întâlnit, el a spus: „Vreau să lucrez cu tine pentru că știu că o să ajungi departe. Nu-mi plăti nimic; lasă- mă doar să dovedesc ce pot să fac.” L-am angajat pe loc. Paul s-a dovedit a fi un angajat aproape perfect pentru compania mea. El a recunoscut că exista oportunitatea și a crezut în propriile lui abilități destul de mult, încât să nu își facă griji pe termen scurt în legătură cu banii, știind că pe termen lung ar putea oferi plusvaloare și  va putea fi recompensat. Anul trecut, Paul a obținut venituri de peste șase cifre, cu o slujbă pentru care, în mod normal, ar fi primit în jur de 65.000 de dolari.
**Întreabă-te: Este persoana din fața ta concentrată pe cireașă sau pe tort?** Oamenii care vor gratificare imediată, promisiuni de promovare și bonusuri bazate pe posesiuni și care sunt mai preocupați de timpul liber decât de modul în care pot contribui, pur și simplu nu lucrează în companiile mele. Caut oameni care nu doresc doar să-și facă treaba, ci care doresc să mă ajute să obțin mai mulți bani și să ajute la extinderea companiei, știind că vor beneficia, la rândul lor, de pe urma acestui fapt.
Nu te preocupa de cei confuzi, doar ține-i departe de compania ta.
#FiiObsedat @GrantCardone

**Etica pe care persoana din fața ta o practică în viața personală este aceeași pe care o va aduce la locul de muncă.** Da, angajezi pe cineva de pe o planetă de oameni distruși, cu intenții bune, iar majoritatea dintre ei nici măcar nu sunt în stare să lucreze pentru cei obsedați. Să nu te simți prost din

cauza asta. Nu trebuie să te preocupi de cei confuzi, doar ţine-i departe de compania ta.

## ANGAJEAZĂ OAMENI SURPRINZĂTORI

Nu-ţi fie teamă să cauţi în afara canalelor obişnuite pentru angajări. Oamenii de excepţie ar putea avea contexte şi medii cu adevărat surprinzătoare.
Am angajat un grafician profesionist care nu avea încă cetăţenia americană atunci când a răspuns la anunţul nostru. A lucrat cu mine timp de trei ani şi e ca şi când ar face parte din familie. Nu lipseşte niciodată de la muncă, vine întotdeauna la timp şi face o treabă incredibilă. (Şi, între timp, a devenit şi cetăţean american.)
Am publicat un alt anunţ online pentru un „geniu în videoclipurile personalizate". Tipul pe care l-am angajat într-un sfârşit, lucra la Banana Republic atunci când a văzut anunţul - nu era exact locul din care credeam că voi recruta pe cineva. Acum lucrează cu mine de aproape trei ani, călătoreşte cu mine prin lume şi este unul dintre cei care aduc companiei cel mai mare profit.

# GRANT CARDONE
# TOP 10
## MONEY TIPS

1. KEEP IT SIMPLE

2. FOLLOW THE MONEY

3. USE DEBT OTHERS PAY OFF

4. GIVE MORE THAN YOU TAKE

5. DON'T SAVE MONEY INVEST IT

6. CASH IS TRASH, CASH FLOW IS KING

7. IF YOU CAN'T WRITE IT OFF, DON'T BUY IT

8. STUDY THE SUPER WEALTHY IGNORE MILLIONAIRES

9. GET PASSIVE INCOME TO EXCEED EARNED INCOME

10. NEVER TALK POORLY ABOUT MONEY OR THOSE WHO HAVE IT

## VÂNEAZĂ TALENTUL - ȘI NU TE OPRI PÂNĂ CÂND NU ESTE AL TĂU

Înainte să lucreze pentru mine, directorul general administrativ al firmei mele lucra pentru o celebritate din Los Angeles. Auzisem multe despre ea și încercam de doi ani să o recrutez. Acum, ea mă ajută să am grijă de Acquisitions Cardone, de Cardone Training Technologies și de televiziunea Grant Cardone.

## DESPRE AGENȚIILE DE RECRUTARE

Am folosit zece agenții de recrutare diferite - în dorința de a nu-mi pierde timpul - și toate au fost o dezamăgire totală. Trimit oameni care nu au destulă încredere să îmi strângă mâna și să mențină contactul vizual. Cu toate că mărturisesc că le folosesc, nu îmi plac. Poate că directorul meu administrativ apelează la ele, dar dacă știu că cineva a fost angajat printr-o agenție de recrutare, știu aproape sigur că nu o să funcționeze. Asta se întâmplă din cauză că nimeni nu îți cunoaște afacerea sau brandul mai bine decât tine. Nicio agenție de recrutare nu poate crea un anunț potrivit pentru companiile mele - și nu își poate da seama cine s-ar potrivi, cu adevărat, în echipa mea - la fel de bine ca mine.

## SCHIMBĂ-ȚI ANGAJAȚII

Știu că toți urăsc rotația angajaților și există atât de multe statistici care arată cât de neplăcut e acest proces.

- Un studiu Forbes din 2012 spune că un angajat mediocru rămâne la locul de muncă timp de 4.4 ani.
- Un raport PayScale a descoperit că durata medie de angajare a unei persoane din generația milenialilor este de doi ani, comparativ cu șapte ani, în cazul celor din generația baby boom.
- Un studiu din 2013 al Millenial Branding și al Beyond.com, un site de networking, a descoperit că 30% din companii au pierdut 15% sau mai mult din angajații mileniali în timpul ultimului an.

- Un studiu din 2014 al CompData Surveys sugerează că rata de rotație a angajaților va fi de un angajat păstrat la șapte angajări.

Acestea sunt statistici deprimante - dar nu spun întreaga poveste.
Ar putea să te surprindă, dar pentru mine nu înseamnă nimic faptul că se schimbă angajații. Înțeleg realitatea. Sunt un om cu care se lucrează greu nu pentru că sunt dur sau incorect, ci pentru că faptul de a lucra pentru mine este, pentru unii oameni, prima experiență pe care o au de a lucra cu cineva care le împinge limitele cu adevărat. Trebuie să recrutez în mod constant doar pentru a putea găsi oameni care să se potrivească în companiile mele. Ba mai mult decât atât, trebuie să recrutez încontinuu, pentru a putea scăpa de oamenii cu care nu-mi place să lucrez.
Puține angajări noi vor fi și angajări excepționale. Multe vor fi dezamăgitoare. Am fost dezamăgit de atât de multe ori - oh, de câte ori! - de oamenii pe care i-am
angajat, inclusiv:

- angajatul „perfect", care s-a dovedit a fi exact opusul; angajatul despre care știam în adâncul sufletului meu că nu e potrivit, dar căruia i-am dat, totuși, o șansă; angajatul cel bun, cu un CV și cu un pedigree extraordinare, dar care și-a luat-o repede în față; mincinosul; infractorul; angajatul standard, cel onest, care nu fura nimic, dar care nici nu îmi oferea absolut nimic; cel „orientat spre detalii", care își pierdea timpul cu detaliile doar pentru că nu știa, de fapt, ce trebuia să facă; cel care credea că știe totul, dar care nu știa, de fapt, absolut nimic despre nevoile organizației.

Trebuie să recrutez permanent, pentru a scăpa de oamenii cu care nu-mi place să lucrez.
#FiiObsedat @GrantCardone

De fiecare dată când concediez pe cineva, consider că este un lucru bun. Înseamnă că nu ne mulțumim cu puțin și că nu vom fi captivii mediocrității. Acționăm pentru a scăpa de cei care nu se adaptează.
Știu că sunt companii care se laudă cu faptul că au aceiași oameni angajați de douăzeci de ani. Dar oamenii
aceia sunt cu adevărat productivi, sau doar pierd timpul pe acolo? Gândește-te la sporturile de performanță. Echipele NFL și NBA nu angajează așa, oricum. Ci spun:

„Sau produci, sau te schimbăm cu altcineva.” Recrutează constant și fac loc pentru jucătorii noi. Așa ar trebui să faci și tu.
Știu companii care se laudă cu un rulaj mic al angajaților, dar îți trebuie curaj pentru a scăpa de oamenii care
nu își mai au locul lângă tine.

#FiiObsedat @GrantCardone

Companiile care nu concediază niciodată pe nimeni, care fac tot ce e posibil pentru a opri circulația angajaților, își limitează șansele. Nu îmi place când oamenii renunță să mai lucreze în compania mea, pentru că înseamnă că nu am scăpat noi de ei primii. Înseamnă că firma joacă în defensivă, nu în ofensivă.
Să spunem că ai pe cineva care lucrează pentru tine și care se gândește, în secret, să părăsească firma. Crezi că își dă demisia în prima zi când se gândește la asta? Desigur că nu. Cu toate că decide să plece în martie, nu își dă demisia până în decembrie. În cele nouă luni în care își face curajul de a părăsi compania, el păgubește organizația. Prin simpla lui prezență, sau prin neimplicarea sa, mai degrabă, provoacă ezitări în grup, deci afectează și productivitatea tuturor celor din jur.

Eu mă aștept să pierd oamenii atunci când îi angajez. Îi spun mereu soției mele: „Oamenii vin și pleacă. Ar trebui să presupui că singurii oameni care mai rămân în afacerea asta în final vom fi noi.” Asta e în regulă. Nu lăsa asta să te dărâme. Angajează, angajează mai mult și angajează din nou.
Nu îți vei șubrezi afacerea dacă pierzi oameni; o vei destabiliza dacă încetezi să mai recrutezi. Meriți să îți dezvolți afacerea și să îți faci un nume și nu poți face asta fără ca ceilalți să te ajute și să răspândească vorba. Ai nevoie de oameni care ar trece prin pereți pentru tine, pentru ei înșiși și pentru familiile lor, pentru a-ți crește afacerea ție, deci și veniturile lor, oameni care ar fi în stare să moară pentru cauză. Asta nu înseamnă că trebuie să te aștepți de la toți să facă asta. **Trebuie să fii obsedat în a găsi oameni incredibili, iar pentru asta trebuie să împrumuţi, să cheltuiești și chiar să furi de la celelalte afaceri pentru a pune mâna pe ei.** Apoi, fă tot ce este necesar pentru a-i integra în cultura ta, scapă de cei care nu o fac și repetă procesul.

Trebuie să fii obsedat în a găsi oameni incredibili, iar pentru asta trebuie să împrumuți, să cheltuiești și chiar să furi de la celelalte afaceri pentru a pune mâna pe ei.
#FiiObsedat @GrantCardone

RECOMPENSEAZĂ PERFORMANȚA

Am o politică pe care o află fiecare persoană atunci când este angajată: „Nu vei primi niciodată o mărire de salariu pentru faptul că lucrezi aici de mult timp. Dacă vrei o mărire sau un bonus, câștigă-l! Responsabilitatea de a câștiga mai mulți bani este pe umerii tăi la fel de mult cum este și pe umerii mei.”
Nu le dau angajaților bonusuri pentru că lucrează cu mine de un an sau pentru că e Crăciunul. Cu ani în urmă, a venit un angajat la mine și mi-a spus: „Lucrez aici de douăsprezece luni. Cred că e timpul pentru o mărire de salariu.” I-am spus: „Speram că după douăsprezece luni ai să faci mai multe pentru companie decât ce te-am angajat să faci. Vrei mai mulți bani? Adu-mi mai mulți bani. Nu îți face doar slujba - deja te plătesc destul de bine pentru asta.”
Nu angajez oameni ca să-și facă doar treaba; îi angajez ca să mă ajute să îmi cresc compania. Dacă vrei o mărire de salariu, mărește veniturile departamentului tău sau redu costurile operative ale departamentului. Este atât de simplu.

# THE WORLD ISN'T GOING TO COME AND MAKE YOUR DREAMS COME TRUE.

GRANT
CARDONE

Nu angajez oameni ca să-și facă doar treaba; îi angajez ca să mă ajute să îmi cresc compania.

#FiiObsedat @GrantCardone

Dacă produci mai mult decât ceea pentru ce te plătim noi, poți câștiga bonusuri. Nu o să îți dau un bonus pentru că ești loial, un bun comunicator, un jucător în echipă, pentru că ești organizat, punctual sau pentru că lucrezi aici de mult timp. Mă aștept deja la aceste calități și am plătit deja pentru ele. Și, mai mult decât atât, te voi concedia dacă nu ai aceste calități la care mă aștept. **Oamenii sunt condamnaţi la eșec în viață dacă sunt recompensaţi pentru lucrurile greșite.**
Plătesc un bonus atunci când tu aduci companiei un bonus, în același mod în care lumea mă plătește pe mine. Și nu este diferit pentru celelalte departamente. Directorii de top ai companiilor mele primesc salarii corecte (nu mari) și sunt, apoi, recompensați financiar, trimestrial, în funcție de producția tuturor departamentelor. Managerii departamentelor primesc bonusuri la venitul net în fiecare lună pentru reducerea costurilor departamentelor lor și pentru ce nu aș fi putut obține fără eforturile lor.
Plătesc un bonus atunci când tu aduci companiei un bonus, în același mod în care lumea mă plătește pe mine.
#FiiObsedat @GrantCardone

Fac asta pentru toți oamenii din toate departamentele, inclusiv pentru cele care nu sunt direct responsabile de aducerea venitului în companie. De exemplu, departamentul de tehnologie este plin de oameni care
nu au primit niciodată comision. Am schimbat complet felul în care își privesc acum departamentul și felul în care câștigă bani. Acum sunt mult mai interesați de veniturile nete ale departamentului decât de coduri și de gigabytes. Acum, în loc să își facă liniștiți treaba de IT-iști, sunt motivați să folosească tehnologia pentru a produce venituri.

NU FACE SIMPLE ANGAJĂRI - CONSTRUIEȘTE O CULTURĂ A MUNCII

Să angajezi și să găsești oameni de calitate, întreprinzători, este doar primul pas al provocării. Apoi, trebuie să creezi cultura organizațională pe care ți-o dorești.
**Care este cultura pe care ai creat-o?** Cum vrei să arate, să se comporte și să sune compania ta? Arată, se comportă și sună așa cum vrei tu? Și oamenii pe care îi angajezi știu care este această cultură? Personal, vreau ca afacerea, casa, mașina și lucrurile pe care le dețin să fie o extensie a mea și a ideilor mele, nu o extensie a altcuiva. Iată câteva exemple din cultura mea organizațională pe care le-am creat și pe care mă străduiesc să le mențin:

- Pretind ordine și mă aștept la asta și de la ceilalți.
- Lucrez din greu și mă aștept la asta și de la ceilalți.
- Lucrez repede și mă aștept la asta și de la ceilalți.
- Investesc în mine însumi pentru a deveni mai competent și mai plin de încredere și mă aștept la asta și de la ceilalți.

- Mă îmbrac într-un anumit fel la serviciu și mă aștept și de la ceilalți să se îmbrace ca niște oameni de succes.

Dacă nu-i pot convinge pe alții să facă toate acestea, nici ei nu mă pot convinge să îi tolerez în preajma mea. Mi-am petrecut prea mult timp din viață fiind rezonabil, fără să știu că pot să fac lucrurile să fie exact așa cum vreau eu. Vino pe la birourile noastre și o să vezi o extensie a mea. Întăresc în mod constant cultura pe care o vreau. Am luptat mult pentru succesul meu și știu că trebuie să lupt ca să mi-l mențin, iar asta începe cu educarea unei culturi.
Într-o zi, l-am văzut la birou pe un tip care își lua notițe pe un carnețel. Am mers la el și l-am întrebat:
„Cât valorează pentru tine clientul cu care tocmai ai discutat?” Mi-a spus că era de părere că acel client putea valora 80.000 de dolari. „Atunci de ce ai redus 80.000 de dolari la un carnețel colorat?”, l-am întrebat. „Nu duc lipsă de hârtie sau tehnologie.” Am mers în biroul meu și am interzis carnețelele de notițe în departamentul de vânzări. Întăresc cultura pe care vreau să o creez.
În mod asemănător, un tip a venit la un interviu, dat cu parfum. I-am spus: „Dacă primești slujba asta, să nu mai intri în biroul meu mirosind a parfum.”

Nu îmi place parfumul - și este compania mea, așa că eu fac regulile. În același mod, dacă fumezi țigări, te droghezi, bei, ai probleme în căsnicie, ai probleme cu banii sau trăiești  o dramă existențială, fă-o în mediul tău, nu în al meu.
Astăzi, trăim într-o lume în care proprietarii de afaceri se simt prost pentru că fac regulile în compania lor. E o prostie! Fac tot ce trebuie să fac pentru a ajunge
acolo unde vreau, chiar dacă asta înseamnă să îi spun cuiva un adevăr dureros.
Încerc să domin gândirea angajaților mei în fiecare zi. Oamenii mei petrec opt ore pe zi cu mine, apoi sunt influențați de mediile lor timp de șaisprezece ore. Nu știu ce citesc, ce ascultă, la ce se uită, ce fac sau la ce
se gândesc în acele șaisprezece ore, care este codul lor moral de bază sau ce fac ei în intimitatea casei lor. Dar știu că în fiecare zi trebuie să lucrez din greu să protejez cultura „Grant Cardone".
În companiile mele, în fiecare zi creăm, narăm și discutăm poveștile de succes din firme. De două sau de trei ori pe zi le trimit mesaje angajaților mei în legătură cu descoperiri, realizări sau clienți de succes. Am postere cu citate motivaționale peste tot prin birouri. Nimeni nu se îndoiește de locul în care este, de omul pentru care lucrează sau de motivul pentru care facem ceea ce facem.
Începi în fiecare zi cu o ședință despre succesele tale și continuă să diseci povești de succes pe tot parcursul zilei. Tapetează mediul cu motto-urile tale, cu misiunea ta și cu lucrurile în care crezi. Pune-i pe oameni să alerge de la o sarcină la alta și menține-le atenția pe targeturi pe care le pot atinge.
O să fie nevoie de efort pentru a-i putea coopta în brandul tău și pentru a-i menține acolo. Tu, ca lider, trebuie să fii cea mai obsedată persoană din echipă și să te înconjori de oameni care cred în tine și în misiunea ta. Însă, dacă nu investești timpul, energia și resursele necesare pentru a menține structura de lucru în fiecare zi, toate celelalte se vor dărâma.
Dacă vrei oameni spectaculoși, trebuie să începi prin a fi tu însuți spectaculos. Tu trebuie să fii extraordinar
înainte să fie ei. Tu trebuie să fii obsedat pentru a-i face și pe ei să fie obsedați. Dacă nu apari tu la muncă cel mai devreme și pleci cel mai târziu, nu te aștepta de la ceilalți să o facă. Dacă faci lucrurile cum le-am făcut eu,

într-o zi te vei uita la ceilalți și îi vei vedea că fac lucrurile chiar mai bine decât tine!

HAVE GOALS
SO BIG
THAT YOUR
PROBLEMS
PALE IN COMPARISON.

GRANT
CARDONE

Dacă vrei oameni spectaculoși, trebuie să începi prin a fi tu însuți spectaculos.
#FiiObsedat @GrantCardone

# CAPITOLUL 11
# FII UN OBSEDAT DE CONTROL

Am fost întrebat recent într-un interviu: „Te consideri un obsedat de control?”
„Cu siguranță”, am răspuns eu. „Iubesc controlul, cer să am controlul, tânjesc după el și mă asigur întotdeauna că îl am. Singurii oameni cărora nu le place controlul sunt cei care nu îl au sau cei care l-au folosit greșit când l-au avut.”
Singurii oameni cărora nu le place controlul sunt cei care nu îl au sau cei care l-au folosit greșit
când l-au avut.
#FiiObsedat @GrantCardone

Toate modelele pe care le-am avut în copilărie erau sociabile, agresive, carismatice și dornice să dețină controlul. Am fost atras de ideea că persoana care are controlul are puterea, trage sforile și ia deciziile.

Cui nu-i place sau nu admiră pe cel care deține controlul, supereroul care se expune riscurilor pentru a proteja oamenii și pentru a salva lumea? James Bond, de exemplu, are toate echipamentele de ultimă generație, toate costumele de firmă și toate femeile frumoase. De asemenea, deține întotdeauna controlul, este dornic să nu țină cont de autoritate pentru a face ceea ce este corect și este mult mai periculos decât băieții răi.
De-abia așteptam să cresc și să fiu la conducere. Tata era un artist al controlului; mânuia controlul ca pe un ciocan și nu lăsa să scape nepedepsită nicio prostie, cel puțin, nu acasă. Asta făcea ca mediul nostru să fie unul sigur; știam cine are controlul și cine este liderul. Știa unde vrea să ajungă și ce așteaptă de la ceilalți, avea o etică a muncii incredibilă, iubea oamenii și credea că misiunea lui este să aibă succes. Cerea respect și disciplină din partea copiilor lui. Iar fratele meu mai mare, Curtis, a moștenit mult din stilul tatei. Era puternic, rapid, bine articulat, încrezător și unul dintre cei mai firești politicieni pe care i-am întâlnit. L-am idolatrizat.

N-am nicio idee dacă vreunul dintre ei s-a văzut vreodată ca fiind un „lider”. Dar categoric au influențat comportamentele oamenilor, chiar dacă nu au avut un titlu formal.

CONTROL VS LEADERSHIP

Sunt întrebat constant despre stilul meu de leadership. Nu mă gândesc, neapărat, la leadership; mă gândesc la control. Știu că „lider” sună mult mai înălțător și că cei din lumea afacerilor vor să vorbească despre leadership
- dar atunci când lucrurile încep să meargă prost, nu mă interesează leadership-ul; vreau controlul! Sau cel puțin vreau să știu pe cineva care deține controlul. Vreau răspunsuri, vreau să rezolv probleme rapid și știu că am capacitatea de a găsi soluții și de a readuce lucrurile sub control.
Sunt un lider? În propria mea organizație, când vine vorba de finanțe, de familie, de biserică și de comunitate, da, sunt un lider. În afaceri, în social media și pe scena vânzărilor sunt un lider. Dar când mă duc să lucrez pentru o altă companie sau când sprijin armata la Pentagon, în situațiile acelea nu sunt un lider. Lucrez cu alții care conduc - dar tot vreau controlul.
Poate că desfac firul în patru aici, dar nu vreau să am un titlu; îmi pasă doar dacă am puterea de a determina, prezice și influența rezultatele. Dacă te uiți în jur, vei vedea că avem mulți oameni care se autointitulează lideri, dar care nu dețin în niciun fel controlul.
Nu vreau să am un titlu; contează doar dacă am puterea de a determina, prezice și influența rezultatele.
#FiiObsedat @GrantCardone

Am jucat baseball când eram mai tânăr, ca prinzător. Și ca prinzător, treaba mea nu era doar să prind mingea, ci să și ghidez echipa din spatele cortinei. Cu toate că nu eram cel mai bun atlet din echipă, știam cum să îi fac pe


ceilalți să fie entuziasmați și concentrați, pentru că eram în stare să exercit controlul. Eram dornic să îmi folosesc vocea, energia și încrederea pentru a întări convingerea celorlalți.
Este crezul meu că toți adevărații lideri sunt dornici să își asume controlul. E nevoie de curaj pentru a sta în picioare și a exercita controlul asupra

mediului, oamenilor și viitorului. Acesta e un lucru bun de făcut.

**Pentru a-ţi dori controlul e nevoie de curaj și încredere.** Este incredibil câte poți realiza odată ce ai scăpat de toate conotațiile negative pe care le-ai oferit controlului, odată ce iei decizia de a exercita controlul, iar apoi, odată ce te obișnuiești să folosești controlul pentru a îmbunătăți condițiile pentru cei din jurul tău. Acest al treilea punct este crucial. Împingându-i pe oameni spre niveluri pe care nu credeau niciodată că le pot atinge, vei face pentru ei ceva ce nu au făcut niciodată părinții, profesorii, frații sau prietenii. Le vei arăta cum să obțină tot ce e mai bun din viața lor și le vei transmite darul obsesiei.

Dacă nu ai fost numit până acum, în niciun moment al vieții tale, un obsedat de control, atunci ai o problemă. Cei cărora nu le place controlul au o problemă.

# GRANT CARDONE

# 15 SUCCESS TIPS

1. SHOW UP NO MATTER WHAT
2. MAKE DECISIONS QUICKLY
3. PROMOTE YOUR SUCCESSES
4. GIVE MORE THAN YOU TAKE
5. NEVER QUIT NO MATTER WHAT
6. MAKE CLOSED DEALS A PRIORITY
7. BE WILLING TO MAKE OTHERS RICH
8. FLOW POWER TO PEOPLE IN POWER
9. SAY YES MORE THAN YOU SAY NO
10. LEARN HOW TO NEGOTIATE LIKE A PRO
11. BETTER TO DO SOMETHING THAN NOTHING
12. SCALE YOUR BUSINESS, SMALL IS WRONG
13. COMMIT FIRST, FIGURE THE REST OUT LATER
14. ONLY TAKE ADVICE FROM SUPER SUCCESSFUL
15. DEMAND MORE FROM YOURSELF THAN ANYONE ELSE

Cei cărora nu le place controlul au o problemă.
#FiiObsedat @GrantCardone

E timpul să te îndrăgostești de control și să înveți cum să îl folosești pentru a-ți îmbunătăți mediul și pentru a-ți transforma visele în realitate. Fii dornic de obsesia controlului. Invidioșii și negativiștii or să urască asta, dar deja le-am acoperit motivațiile.

DOAR OAMENII MEDIOCRI REFUZĂ SĂ-ȘI ASUME CONTROLUL

Controlul este un lucru bun. Doar pentru că alții încearcă să îl folosească într-un mod negativ, nu înseamnă că el este un lucru rău. În fapt, oamenii scăpați de sub control au oferit controlului un sens peiorativ. Amintește-ți, lucrurile pe care le critică ceilalți sunt aceleași la care au renunțat.
Oamenii care sunt nemulțumiți de control refuză, de fapt, să-și exercite controlul asupra mediului și să schimbe ambianța. Oamenii care au greșit când dețineau controlul refuză să își mai asume controlul pentru că nu au încredere că îl vor folosi spre binele celorlalți.
Cei fără control au *refuzat* să conducă și au refuzat să fie responsabili de mediului lor.
Dacă refuzi controlul, altcineva și-l va asuma. Mass- media, partenerul de viață, vecinii, politicienii, Twitter, Facebook, Big Pharma și așa mai departe, cu toții fac eforturi uriașe în fiecare secundă a fiecărei zile pentru a-și exercita controlul asupra oricui care este atent la ele.
În fiecare zi, noi doi primim oportunitatea de a lua frâiele și de a călări bestia, de a ne controla mediile înconjurătoare. Încerc să mă întrec în fiecare zi cu soarele atunci când mă trezesc pentru că vreau controlul. Mă duc la sala de sport pentru că știu cât de important este controlul. Îmi depășesc targeturile și termenele limită pentru că necesită controlate. Concediez pe cineva care a întârziat mai mult de două ori pentru că știu că am o șansă mai bună de succes atunci când am controlul asupra culturii organizaționale și a eticii muncii. Iau decizii grele pentru că îmi exercit controlul.
Cei mai mulți amână oportunitatea de a controla, spunând: „Nu, mulțumesc” sau „Lasă-mă să mă gândesc la asta.” Ar prefera să stea pe bancheta din spate și să îți spună, după ce e oricum prea târziu, că ai ratat strada pe care

trebuia să intri. Sau, și mai rău, stau lângă tine și încearcă să meargă în aceeași direcție cu tine, adăugând
„cum ar fi dacă" și multe alte îndoieli călătoriei, dar nefiind niciodată dornici să ia atitudine.

Majoritatea managerilor nu își doresc să fie șefi. La naiba, majoritatea șefilor nu își doresc să fie șefi. Șefii și managerii care au obsesia succesului, care fac tot ce este necesar pentru a vedea lucrurile duse la bun sfârșit - cu riscul propriei morți - sunt dificil de găsit. Regula este că oamenii sunt satisfăcuți să aibă scris „vicepreședinte" pe plăcuță - apoi refuză adevărata responsabilitate pentru că refuză să își exercite controlul.

Oamenii se simt bine cu plăcuța de
„vicepreședinte", dar apoi refuză adevărata responsabilitate.
#FiiObsedat @GrantCardone



Una peste alta, controlul nu este un lucru rău - să fii ieșit de sub control sau să nu ai niciun pic de control, acestea sunt problemele. Societatea se plânge de obsedatul de control, când problema sunt milioanele de manageri, politicieni și părinți care refuză să aibă controlul. Managerii trebuie să se consulte cu oamenii lor ca să vadă dacă „o să fie de acord" înainte să accepte o inițiativă pentru companie. Trist.

- Crede-mă, dacă dai peste oameni care se luptă cu ideea pe care o împărtășesc aici, nu vrei să îi angajezi și dacă i-ai angajat deja, scoate-i din viața ta. Cei care se opun controlului sunt cei care au ceva de ascuns. Cei care opun rezistență sau vorbesc de rău de control sau chiar cei care „micro-administrează", cei care nu prea au performanțe și care sunt înconjurați de oameni care se auto-subapreciază.

Atât de mulți oameni au păreri atât de proaste despre ei înșiși, încât nu cred că își pot controla mediul înconjurător, copiii, banii, timpul sau rezultatele. Este o epidemie apărută, poate, din prea multa psihanaliză atât de populară în ultimii douăzeci de ani.

Ei bine, toate astea nu sunt despre mine, pentru că eu sunt obsedat de evitarea problemelor care duc la pierderea controlului din cele mai importante zone ale vieții mele. Dacă asta înseamnă că o să îmi spui că sunt

un obsedat de control, atunci nu-mi pasă. De la oferirea unei siguranțe pentru familia mea și până la gestionarea propriilor finanțe, vreau controlul!

## NU AȘTEPTA CA ALTCINEVA SĂ ÎȚI OFERE POZIȚIA DE CONTROL

Nu trebuie să îți fie oferite responsabilități sau să fii promovat într-o poziție de lider pentru a-ți exercita controlul. Nu mi-a fost niciodată „oferit" controlul - pur și simplu, l-am luat. Am exercitat controlul pentru că am avut încredere că voi duce misiunea la bun sfârșit. Nu mi s-a dat niciodată controlul pur și simplu.
Nu trebuie să îți fie oferite responsabilități sau să fii promovat într-o poziție de lider pentru a-ți exercita controlul.
#FiiObsedat @GrantCardone

Dacă vezi o problemă evidentă și ai o soluție, este responsabilitatea ta să exerciți controlul, să te ridici și să conduci. Spune: „Mă descurc!" După cum spune proverbul, este mai ușor să ceri iertare decât permisiune. În lumea brutală în care trăim, nu poți aștepta ca autoritățile să aibă grijă de viitorul tău. Dacă șeful tău nu este prin preajmă și un client extrem de important are nevoie de serviciile voastre, vrei să îmi spui că o să îi zici că îl suni tu înapoi, sau că o să îi oferi serviciul de care are nevoie? Ia o decizie, fii periculos, iar dacă șefului tău nu îi place, vino să lucrezi pentru mine!
Consider că știu cel mai bine ce fac, și dacă nu știu,
mă antrenez până când am încrederea completă și competențele necesare pentru a face orice vreau să fac. Chiar dacă este vorba despre un telefon de vânzări, să am grijă de copilul meu de patru ani sau să folosesc o armă de foc, vreau să pot controla în cele mai variate forme, pentru a putea conduce în zone diferite din viața mea. Nu e nevoie să fiu cea mai deșteaptă persoană din cameră - nu vreau nici măcar să am dreptate – e suficient să fiu dornic să controlez lucrurile.
Nu e nevoie să fiu
cea mai deșteaptă persoană din încăpere – nu vreau nici măcar să am dreptate – e suficient să fiu
dornic să controlez lucrurile.
#FiiObsedat @GrantCardone

Am o problemă reală cu oamenii care pun semnul egal între inteligență, leadership și control. Nu este vorba doar despre a fi deștept, și nici măcar despre a avea dreptate. Dacă cineva are dreptate, dar nu are controlul, într-un final, nici nu va putea dovedi asta… deci, prin urmare, nu va fi adevărat!
Dețin cinci companii. Nu administrez acele afaceri; le controlez. Angajez manageri. Angajez șefi de departamente. Scriu cecuri, îmi asum riscuri, iau decizii și mă expun pe mine și afacerea mea unor situații periculoase în speranța unui câștig. Sunt un șef, un antreprenor, așa că în vreme ce am nevoie de manageri
care să se asigure că lucrurile vor ieși așa cum trebuie, îmi controlez mediul pentru a obține ceea ce vreau. Și ofer altora controlul doar atunci când au dovedit că au succes când îl dețin.

## CONTROLEAZĂ PROCESUL, CONTROLEAZĂ REZULTATELE

Obsedatul de control este ca un auditor al Inspectoratului Fiscal - un maniac obsedat de rezultate. Poți cere rezultate și poți cere să vezi acele rezultate în orice moment al zilei. Arată-mi numerele, arată-mi succesele tale, arată-mi banii, arată-mi unde ai pus banii, arată- mi ce a spus clientul, arată-mi statisticile, arată-mi cum ai încheiat contractul. Ascultă apelurile telefonice.
Noi înregistrăm toate apelurile din departamentul nostru de vânzări pentru ca eu să le pot verifica mai târziu, dacă e nevoie. Ba mai mult, uneori ascult apelurile chiar în timp ce se desfășoară, fără să știe nimeni că sunt pe fir. Și mai bine este atunci când intervin în apel, iau frâiele în timp real și salvez afacerea.
Vreau să verific lucrurile, de unul singur - ce se întâmplă, cum se întâmplă. Vreau să simt întotdeauna pulsul a ceea ce se întâmplă. Pot să am încredere în oamenii mei? Sunt ei capabili să țină pe cineva responsabil? Am angajat oamenii potriviți? Sunt sistemele corecte în desfășurare? Refuz să admit orice, pentru că oricine face asta o va regreta. Cum spune proverbul? Presupunerile ne fac de rușine. Nu, mulțumesc.
Pot descoperi modalități mai bune, mai rapide și
mai inteligente să îmi desfășor afacerea atunci când mă confrunt și mă controlez pe mine însumi, mediul meu, oamenii mei, companiile și, într-un final, propria obsesie.

# CAPITOLUL 12
# OBSEDAT DE PERSEVERENȚĂ

Oamenii au început să se resemneze cu ideile despre renunțare la visele lor. Acest lucru se întâmplă în ciuda tuturor marilor povești pe care le cunoaștem despre importanța perseverenței, una dintre cele mai mari caracteristici ale succesului.
Iată câteva exemple de oameni care au perseverat mai mult decât ar fi crezut oricine că este rezonabil:

- Lui Walt Disney i-a fost refuzată de 302 ori finanțarea. Prima lui companie de animație a dat faliment.
- Prima carte a lui Stephen King, *Carrie*, a fost respinsă de treizeci de ori. King chiar a aruncat manuscrisul la gunoi.
- Lui Oprah Winfrey i s-a spus că nu este potrivită pentru televiziune.
- Lui Fred Astair i s-a spus, în timpul primului său test de selecție: „Nu poate să joace. Nu poate să cânte. Început de chelie."
- Primul contract al lui Lady Gaga a fost anulat după doar o lună.

- Pe angajatorul lui Howard Schultz nu îl interesa deloc ideea lui cu cafeaua și i-a vândut numele brandului
„Starbucks".
- Steven Spielberg a fost respins de la școala de film de trei ori.
- Bill Gates a renunțat la studiile de la Harvard, iar prima lui companie, Traf-O-Data nu a avansat absolut deloc.
- Primele două firme de mașini ale lui Henry Ford au intrat în faliment și l-au lăsat pe Ford falit.
- Mark Cuban a eșuat ca tâmplar, ospătar și bucătar.

Atunci când oamenii renunță, alții îi consolează spunându-le: „Ai încercat."; „E în regulă, pur și simplu nu a mers."; „De ce nu îți găsești ceva ușor de făcut, unde oamenii nu te tratează rău și unde pun preț pe serviciile tale?"; „Fii și tu fericit cu ce ai." Oamenii te vor lăsa să renunți.

Nu trebuie să fii consolat atunci când lucrurile nu merg așa cum ai fi vrut. Nu de simpatie ai nevoie. Consolările nu plătesc facturile. **Pentru că, așa cum am subliniat în capitolele anterioare, ești cea mai bună versiune a ta atunci când ieși din zona de confort și când îți împingi limitele pentru a face ca imposibilul să fie posibil.**

WANT MORE TIME? SIMPLY DO MORE WITH THE TIME YOU HAVE.

GRANT
CARDONE

DOAR DACĂ RENUNȚI ÎNSEAMNĂ CĂ AI EȘUAT

Când am început prima mea afacere, încercam să vând o idee nouă despre care eram super entuziasmat
- un program de instruire în vânzări brevetat, numit
„Vânzarea asistată de informație”. Eram convins că toată lumea o să mă asculte și că vor vrea să îmi cumpere produsul. Făcusem un plan de afaceri și mi-am zis că dacă măcar 10% din oamenii cărora le vând programul vor cumpăra de la mine, aș avea o afacere excelentă. Știam că ideea e bună, tehnologia era eficientă, piața avea nevoie de ceva nou, iar eu aveam un palmares bun. Piața potențială era enormă: aproape 28 de milioane de afaceri din America depind de vânzări. *Până la urmă*, m-am gândit, *cine nu vrea să își mărească numărul de vânzări.*

În 24 de ore de când am început, eram gata să renunț. În următorii doi ani am vrut să renunț în fiecare zi. Sunam diverse afaceri neanunțat erau atât de mulți cei care îmi închideau, ori mă înjurau, ori îmi spuneau să nu îi mai sun niciodată. Ocazional cineva îmi spunea:
„Sigur, vino pe la noi.” Mă urcam în avion, zburam în orașul lor și îmi prezentam produsul. De asemenea, foloseam restul timpului pe care îl aveam în orașul acela ca să vizitez companiile care îmi spuseseră că nu sunt interesate.

Încercam să vând afacerilor de succes și milionarilor o metodă de a face și mai mulți bani și să îi învăț pe oamenii de vânzări cum să vândă mai mult. Credeam că va fi ușor. Nu a fost! Nu reușeam să fac suficienți bani ca să plătesc facturile și urma să rămân în curând fără
bani. Eram terifiat, nu puteam să dorm bine noaptea și eram din ce în ce mai reticent să dau telefoane.

Cu trei săptămâni după punctul în care majoritatea oamenilor ar fi renunțat, eu încă sunam sute de oameni zilnic și vizitam companii în persoană, dar nimeni nu era interesat. Nimeni din jurul meu nu făcuse vreodată ce încercam eu, nu aveam nici un model pe care să îl urmez. **Oamenii care mă iubeau mă încurajau să renunţ.** Uram să pierd 90% din timp. La capătul răbdării mele m-am gândit serios la opțiunea de a renunța și de a mă întoarce la o slujbă în care făceam vânzări pentru altcineva.

Cei mai de succes oameni nu trec pur și simplu peste eșecurile lor - ei le folosesc ca un combustibil pentru a persevera.

#FiiObsedat @GrantCardone

Ce m-a ținut pe linia de plutire au fost toate poveștile despre oameni de succes care nu au cedat - Disney, Oprah, Ford, și tot așa. Cei obsedați refuză să renunțe. Cei mai de succes oameni nu trec, pur și simplu, peste eșecurile lor - ei le folosesc ca un combustibil pentru a persevera. M-am inspirat din abilitatea lor de a-și menține obsesia în fața eșecului.
J.K. Rowling, autoarea seriei Harry Potter, a vorbit despre importanta eșecului când vine vorba de succes, când a ținut un discurs de absolvire la Harvard în iunie,

2008. „Poate că nu veți eșua cum am făcut-o eu", a spus Rowling audienței privilegiate. „Dar e imposibil să trăiești viața fără să eșuezi undeva. Singurul mod de a face asta e să trăiești atât de precaut, încât se poate spune că nu ai trăit deloc - caz în care eșuezi implicit."
Din această cauză e atât de important să fii lucid în obsesia ta și de aceea m-am concentrat pe asta în carte. Obsesia te va împinge mai departe când ai nevoie de împrumuturi de la bănci care inițial te-au refuzat, când vrei să cumperi la prețuri la care vânzătorii refuză și să îți facă o contraofertă, chiar și când vrei să te căsătorești cu cineva care nu vrea să aibă nimic de-a face cu tine.
Diferența dintre succes și eșec este să rămâi în joc atunci când ceilalți renunță.
#FiiObsedat @GrantCardone

Toate șansele vor fi nule. Investitorii vor râde de tine. Băncile nici măcar nu se vor întâlni cu tine. Angajații vor demisiona, te vor dezamăgi și poate chiar or să fure de la tine. Familia și prietenii îți vor spune că ești nebun. S-ar putea să ai datorii. S-ar putea să trebuiască să tolerezi situații în care simți că te vinzi prea ieftin. Vei fi plătit cu mai puțin decât meriți, vei munci prea mult, vei fi extenuat și vei crede că singura ta scăpare e să te dai bătut.
Nu este chiar așa. Cei obsedați perseverează. Diferența dintre succes și eșec este să rămâi în joc
atunci când ceilalți renunță. Observă în câte sporturi există echipe care câștigă în ultimul minut al jocului. Ei nu au renunțat niciodată, și chiar și atunci când au pierdut, s-au întors și au jucat ca niște campioni.

Trebuie să fii determinat să duci treaba până la capăt, orice s-ar întâmpla. Nu te îngrijora dacă nu ai determinarea aceea acum, pentru că ea poate fi antrenată. Uite câteva moduri prin care îți poți antrena spiritul perseverenței:

Finalizează fiecare sarcină, termină orice începi și nu mai renunța la proiectele neterminate din viața ta profesională și personală.

Când te lovești de un zid, nu te concentra pe obstacol.
Caută metode creative de a încerca încă o dată.

Fii gata să vezi cum ceilalți oameni renunță. Determinarea începe și se termină cu tine, fii pregătit ca oamenii din jurul tău să se dea bătuți și să încerce să te convingă și pe tine să renunți.

Folosește succesul de ieri pe post de combustibil pentru a persevera azi, dar nu rămâne blocat în el. Rămâi interesat de următorul succes, și de cel care îi va urma.

- Ocupă-ți timpul generând dobânzi, venituri sau învățând ceva - lucruri care te ajută să mergi înainte pentru că pe o piatră care se rostogolește nu cresc mușchi.

Nu te mulțumi cu prea puțin și să nu fii niciodată
satisfăcut de triumfurile tale, folosește-le că să te propulseze spre întregul tău potențial.

Când vine vorba de succes, mama mea avea o vorbă,
„Rămâi motivat, la final o să culegi roadele.” Rezistă, orice s-ar întâmpla. Probabil există multe lucruri în viața ta la care ar fi convenabil să renunți, dar succesul tău în mod cert nu e unul dintre ele.
Rămâi motivat,
la final o să culegi roadele.
#FiiObsedat @GrantCardone

## PERSEVEREAZĂ PÂNĂ CÂND SE ÎNTÂMPLĂ UN MIRACOL

Majoritatea oamenilor renunță fix înainte să se întâmple un miracol.

Într-o zi, luam masa de prânz singur la un popular restaurant cu mâncăruri sănătoase (practic, un loc care servește ierburi și muguri de fasole) într-un cartier la modă din orașul Houston. Tocmai mă întorsesem din alt oraș care nu îmi oferise altceva decât eșecuri. Era aproximativ unu după-amiază, iar eu luam o pauză de la telefonul meu. Îmi amintesc de parcă ar fi fost ieri. Eram obosit, bătut de soartă, înfricoșat și nu mai aveam energie. Eram la un pas de a renunța pe bune, iar în ziua aceea chiar i-am spus prietenei mele: „Nu știu dacă mai
pot face asta."

Așa cum stăteam la masă în acea înfrângere totală, m-am gândit: Am nevoie doar de un semn. Ceva care să îmi spună ori să renunț, ori să continui. Și dacă continui, unde mă duc? Am nevoie de un semn clar care să mă ghideze.

Nici nu știu cui mă adresam. Mă rugam? Cerșeam? Sau doar vorbeam cu mine însumi? Încă nu știu. Ce știu e că eram complet în ceață și într-un punct foarte jos al vieții mele. Eram atât de pierdut, încât începusem să mă uit la horoscoape ca să găsesc o direcție care ar putea să îmi determine viitorul. Când începi să depinzi de horoscop, știi că ai probleme mari.

După ce am cerut un semn, m-am urcat în mașină ca să mă duc acasă. Am început să conduc și am observat că mașina din fața mea avea o plăcuță de înmatriculare din Salt Lake City. Nu fusesem niciodată în Salt Lake City și am luat asta ca pe un semn că ar trebui să merg acolo și să îmi promovez următorul seminar. Știu că sună nebunește, dar în acel moment am simțit că acesta era semnul pe care l-am cerut.

În acea stare disperată în care eram, aveam nevoie doar de un mic imbold care să mă țină în joc. Sigur, poate sună ridicol, dar căutam un semn care să îmi spună în ce direcție să mă îndrept - ceva care să mă împingă să merg înainte, pentru că mișcarea înainte e obligatorie dacă vrei să rămâi obsedat.

Am condus până la micul meu birou de 35 de metri pătrați și am început să dau telefoane la companii din Salt Lake City. Apelurile au fost grele, cum erau mereu, cu același tip de răspunsuri: „Nu suntem interesați,"
„Nu ne mai suna," „Nu am auzit niciodată de tine." Și
după, într-un final: „Sigur, fă-ne o vizită. Dacă am timp, o să vorbesc cu tine."

Mi-am cumpărat biletul de avion în aceeași zi. Duminica aceea am zburat în Salt Lake City. Pe parcursul următoarelor săptămâni, miracolul meu s-a întâmplat și am făcut mai mulți bani în două săptămâni decât făcusem în

ultimii doi ani. Ceva s-a întâmplat; mi-am dat seama cum stau lucrurile, dintr-odată, într-un mod care mi-a schimbat pe veci viața, cariera și viitorul. Acea călătorie a făcut posibil pentru mine nu numai să îmi plătesc facturile, dar mi-a sponsorizat restul afacerii și mi-a permis să-mi îndeplinesc scopul de a ajuta oamenii și de a deveni un star în arena vânzărilor.

**Am refuzat să renunţ și a fost exact ce trebuia  să fac, pentru că miracolul meu era chiar după colţ.** Dacă refuzi să renunți, nu îmi pasă ce încerci să creezi, dar știu sigur că nu vei eșua. E doar o problemă de timp până îți dai seama cum trebuie făcute lucrurile. Chiar dacă nu am avut niciun succes până în acel punct, la fiecare pas învățam ce nu funcționează și aflam ce nu trebuie să fac, până când am știut ce trebuie să fac. De atunci încolo, am devenit un star.

A fost acea plăcuță de înmatriculare un semn miraculos? Normal că nu! E doar faptul că nu am renunțat când credeam că vreau să o fac. Am mai încercat odată, și chiar am reușit.

Acesta e „momentul-miracol." Acel moment în care crezi că ai întrecut orice limită, dar o mai întreci o dată. Când faci asta, totul se întoarce în favoarea ta.

Cei care sunt cu adevărat obsedați sunt dispuși să persevereze chiar și atunci când nu mai are sens. Devino obsedat în a-ți dezvolta perseverența drept una dintre

cele mai puternice arme din arsenalul tău. Pentru că atunci când nu te dai bătut în momentele cele mai grele, care îți strivesc sufletul și determinarea, îți garantezi succesul. **Când toţi oamenii normali ar înceta să continue, pune un picior în faţa celuilalt și refuză să renunţi, știind că dacă renunţi trebuie să începi din nou.**

Cei care sunt cu adevărat obsedați sunt dispuși să persevereze
chiar și atunci când nu mai are sens.
#FiiObsedat @GrantCardone

## FĂ-ȚI TREABA ȘI FĂ-O BINE

„Perfecționism" nu e altceva decât un cuvânt elegant care înseamnă să nu te apuci de muncă și să nu perseverezi. Când insiști ca totul să fie perfect, aștepți prea mult, îți întârzii singur succesul și nu apuci niciodată să încerci lucruri noi – or tocmai asta îți asigură performanța.

Perfecționiștii se mint singuri și își deghizează lipsa de perseverență spunând că odată ce e perfecționat, totul se va vinde singur. Câte iluzii își fac oamenii și cât de egocentriști pot fi? Atâta timp cât ei așteaptă să fie totul perfect, eu iau cote de piață de la ei. Fie că aplicația nu e încă gata, problemele nu sunt încă toate rezolvate, unei persoane nu i-a plăcut produsul, mai e nevoie de
muncă la scenariu, bla, bla, bla… oamenii mereu au o scuză. De asta oamenii sunt, de obicei, speriați de vorbitul în public sau de a fi înregistrați, mai ales în interviuri live. Vor să le iasă atât de bine, încât nici nu pot să încerce. Eu vreau doar să termin odată și să trec mai departe.
Piața necesită ca produsele să fie constant schimbate și îmbunătățite, fie că e vorba de o mașină de cafea, de instruire în vânzări sau de următorul smartphone. Asta e piața: necesită perseverență și îi recompensează doar pe cei care o au. Nu pe cei perfecți. Secretul e să continui să mergi înainte, să perseverezi, să inovezi - continuă să fii obsedat. Piața e singurul loc în care poți să îți dezvolți geniul din tine și excepționalitatea produsului tău; acea economie mare, rea și lipsită de sentimente îi plătește doar pe cei ce perseverează în condițiile ei. Nimănui nu-i iese din prima.
Să scoți pe piață ceva de care ești obsedat, chiar și dacă nu ești sigur că ești gata, e mai bine decât să scoți când totul e perfect. Primele mele douăsprezece programe de vânzări și primele două cărți le-am publicat singur. Am scris prima mea carte, *Vinde sau fii vândut*, în trei ore. Am auzit multe critici când am publicat-o pentru că avea erori gramaticale, cuvinte scrise greșit și fraze interminabile. Dar după ce am ajuns la a patra ediție, toate lucrurile astea erau rezolvate, coperta și titlul erau schimbate și obținuse un premiu pentru „cea mai bună carte de afaceri” din toate timpurile. Între timp, toți acei oameni care îmi criticau cartea nu publicaseră niciodată una. Asta nu înseamnă că vreau să fiu neglijent, dar trebuie să fiu dispus să îmi duc produsul pe piață. Nu o să-ți iasă bine din prima, așa că perseverează și, într-un
final, o să fie exact la fix.
Câteodată durează mult până descoperi cea mai bună metodă de a face orice încerci să faci, iar singurul mod de a o face e să încerci din nou și din nou. Cantitatea și frecvența par să crească geniul: chiar și după mii de ori în care ai făcut ceva, vei continua să schimbi felul cum faci un lucru, deoarece

cu cât faci mai mult ceva, cu atât înțelegi și descoperi cum să îl faci mai bine.
Știu că așa funcționează pentru mine. Doar eu știu că succesul meu „de peste noapte” a venit după 150.000 de postări pe rețele de socializare, 78.000 de postări pe Twitter, 13.000 de întâlniri, 1100 de articole, 700 de interviuri, mii de transmisii în direct, 5 milioane de kilometri zburați și cine știe câte apeluri. Pentru că toate acele încercări și eșecuri cumulate m-au condus spre
„explozia” succesului meu.
Perseverează și într-o zi vei fi perfect.
Apoi perseverează și mai mult și vei afla că tot ce credeai tu că înseamnă perfecțiune
era doar o glumă.
#FiiObsedat @GrantCardone

E mai bine să te arunci cu capul înainte decât să nu încerci niciodată pentru că vrei ca prima ta încercare să fie perfectă (ceea ce nu se va întâmpla, oricum).

Perseverează și într-o zi vei fi perfect. Apoi perseverează și mai mult și vei afla că tot ce credeai tu că înseamnă perfecțiune era doar o glumă. Obsesia e un ciclu.

NU AI NICIO SCUZĂ SĂ NU PERSEVEREZI

Perseverența totală în fața dificultăților, obstacolelor, plângăcioșilor, celor care renunță, dezamăgirilor, greșelilor, diversiunilor, crizelor și a altor prostii nesemnificative este o parte din joc pentru toți. Nu îți mai plânge de milă, nu te mai plânge, și acționează ca un șef.
Perseverența este o trăsătură a legendelor, a geniilor care au fost numiți nebuni pentru că nu au renunțat atunci când o persoană mediocră ar fi făcut-o. Când perseverezi cu mult după ce toți ceilalți au renunțat, indiferent care e rezultatul, puterea, încrederea, creativitatea și geniul tău se aprind automat. Asta se întâmplă pentru că în fața tuturor acestor dificultăți înveți cât de puternic și rezistent ești. Asta e esențial. De fiecare dată când perseverezi, ai o altă poveste de spus - o poveste despre cine ești tu: cineva

cu un pas mai aproape de întregul lui potențial. Când ești în tranșee, amintește-ti cât de valoroase și prețioase vor fi aceste povești în viitor.
În filme, nimeni nu vrea să se bată cu tipul care revine în luptă de fiecare dată și nu poate fi omorât. Cât succes vei avea în viitor va fi determinat de perseverența ta din perioadele dificile.

GRIND WHILE
THEY REST.
STUDY WHEN
THEY PARTY.
AND YOU WILL LIVE
LIKE THEY DREAM.

GRANT
CARDONE

# CAPITOLUL 13
# OBSESIE PENTRU TOTDEAUNA

Nici când eram tânăr și falit, și nici măcar în urmă cu câțiva ani nu visam să îmi cumpăr propriul avion particular. Dar după ce am scris *Regula 10x*, ceva s-a schimbat în mine.

Întotdeauna scriu cărți pentru a-mi rezolva propriile probleme, iar cu *Regula 10x*, problema pe care încercam să o rezolv era să îmi dau seama dacă scopul meu era în concordanță cu potențialul meu și dacă făceam, într-adevăr, tot ce îmi stătea în putință pentru a fi loial obsesiilor mele. Făcând asta, am comparat lista aproape nesfârșită de cheltuieli pe care trebuia să le fac pentru a-mi conduce afacerea cu lista de lucruri de care aveam nevoie pentru a-mi realiza scopurile. Zburam peste tot prin America de Nord și de Sud, ținând discursuri și muncind. Asta necesită și bani, și o grămadă de timp, și mă îndepărta de familia mea atunci când voiam ca ei să fie cu mine.

După ce m-am gândit serios la asta, m-am hotărât să îmi cumpăr un avion particular - lucru care mi-ar fi oferit mai mult control asupra programului și, într- un final, asupra felului în care îmi trăiesc obsesiile.

Contabilul meu a făcut calculele, eu am făcut calculele și, indiferent de câte ori treceam prin ele, avionul pur și simplu nu se încadra. În cercetările mele, toți mi-au spus că ideea este ridicolă; toți, în afară de doi oameni care au, amândoi, mult mai mult succes financiar decât mine și care dețin, amândoi, câte un avion. Unul mi-a spus: „Este cea mai bună investiție pe care am făcut-o vreodată și nu pot să-i găsesc un sens, indiferent de câte ori m-aș uita la numere.” Celălalt mi-a spus: „Este cel mai bun lucru pe care l-am cumpărat vreodată.”

Într-un final, am investit într-un avion de mărime medie - un Gulfstream G200. Am pus să mi se picteze
„10X” pe coadă și „365GC”, numărul de înmatriculare, pe ambele motoare (ca să-mi amintesc să fiu eu însumi 365 de zile pe an). În prima săptămână de când am deținut *10X Airlines*, am vizitat patru clienți în patru orașe diferite în aceeași zi și m-am întors înapoi la familia mea în acea seară. Nimeni din mediul meu nu poate ajunge la un client înaintea mea. Nu sun la

nicio companie aeriană și nici nu mă programez în funcție de un orar de zbor; doar îmi sun piloții și plecăm. După cum mi-a reamintit Elena: „Nu trebuie să aibă un sens financiar, atâta vreme cât îți face posibilă îndeplinirea misiunii vieții tale.” Și chiar asta face.

Orice ar trebui să faci ca să îți menții scopul activ, fă-o. Dacă e nevoie de bani, asta e. Dacă ești cu adevărat obsedat, va merita efortul, pentru că o să vezi rezultatele. Secretul pentru a-ți susține obsesia este unul destul de direct: concentrează-ți eforturile pe orice te va alimenta pe termen lung și ignoră, elimină sau blochează orice care te poate slei de puteri sau te poate face să te îndoiești. Asumă-ți responsabilitatea pentru lucrurile la
care ești atent - și amintește-ți că lucrurile sau persoanele la care ești atent sunt mai valoroase decât cele pe care îți cheltuiești banii. Banii, puterea, faima și succesul, toate îți succed atenției tale, așa că vor crește doar lucrurile pe care îți focalizezi atenția.

Problema cu aceste lucruri - banii, puterea, faima și succesul - este că sunt ca un partener gelos: au nevoie constantă de atenția ta sau te vor părăsi. Merită să investești timp în fiecare dintre ele pentru a le cultiva. Dar amintește-ți, timpul este unica resursă neregenerabilă pe care o avem. Cum îți investești timpul este mult mai important decât cum îți investești banii.

De aceea, un sfat extrem de important pentru succes este să continui să te alimentezi. Susține-ți eforturile, știind cum să te menții energizat, entuziasmat și conectat la fiecare nivel, cum să continui să te menții în priză și cum să înaintezi cu viteză maximă tot timpul, știind ce trebuie să faci atunci când rămâi fără energie.

## ÎNTOTDEAUNA CREȘTE ȘI ALIMENTEAZĂ OBSESIILE PE CARE LE AI

Focul are nevoie de lemne, mașina are nevoie de benzină, computerul are nevoie de electricitate, iar obsesiile tale au nevoie constantă să fie alimentate. Combustibilul cel mai eficient care te poate ajuta să rămâi obsedat este maturizarea și schimbarea scopurilor pe tot parcursul vieții.

Poate că în acest moment al vieții tale te interesează doar banii. Foarte bine. Să-ți fie foarte clar asta. Sau poate că nu te interesează deloc banii și doar vrei să

ajuți oamenii. Atunci să-ți fie foarte clar asta.  Poate vrei să o faci pentru stima de sine sau pentru respectul comunității. Atunci fă-o, dar într-un mod grandios.  Sau ai putea să te decizi să hrănești toate aceste obsesii deodată și să nu renunți la absolut nimic. Obsesia pentru scopurile din toate aspectele vieții tale te va ajuta să realizezi toate aceste lucruri pe care ți le dorești și să devii conștient de lucrurile pe care poate că nu le vedeai înainte.
Atunci când îți limpezești obsesiile, trebuie să ai în vedere ca următoarele afirmații să fie adevărate:

1. Îți îmbunătățește rezultatele vieții tale și a celor din jur.
2. Te motivează să îți descoperi și mai mult din potențialul pe care îl ai.

Așadar, care este potențialul tău? Aceasta este o întrebare importantă pe care să ți-o adresezi întotdeauna pentru că te inspiră să găsești și alte întrebări, de  genul: **„De cât de multe lucruri sunt capabil?”; „Ce trebuie să fac pentru a-mi îndeplini potențialul?” și**
**„Ce ar însemna exact să-mi valorific potențialul?”** Să continui să îți atingi potențialul maxim este genul de combustibil care îți permite să eviți să te pierzi, să eviți să devii mulțumit și satisfăcut și să mori prematur. Alte întrebări extraordinare pe care ți le poți adresa ție însuți sunt:

- Pentru cine fac asta?
- Cât de mulți oameni vor câștiga de pe urma a ceea ce fac?

- Ce mă va motiva să fac mai mult?
- Cum ar fi dacă totul ar fi posibil?
- După ce realizez asta, ce fac în continuare?
- Care dintre activitățile mele actuale nu ține de scopul meu?
- Ce anume mai sunt în stare să fac și nu am făcut încă?
- Ce am vrut să fac dintotdeauna și am uitat?
- Cei din jurul meu sunt pe aceeași lungime de undă cu mine?
- Cine mă încurajează să trăiesc o viață mânată de scopuri?
- Cine este un model bun pentru ceea ce încerc să fac?
- Cine din jurul meu nu trăiește o viață mânată de scopuri?
- Ce pot face pentru a-i ajuta pe ceilalți să își atingă scopurile?

Amvorbitmai devreme despre cum îmi scriu scopurile în fiecare zi. În plus, cel puțin o dată pe lună mă așez cu un carnet în brațe și cu un stilou și îmi verific scopurile și le compar cu potențialul meu revizuit. Deseori fac asta împreună cu soția mea și cu directorii executivi, ca să nu devenim prea mulțumiți de victoriile noastre și ca să ne menținem atenția pe posibilități.
Nici nu pot spune cât de important este: scopurile tale vor continua să crească, să se maturizeze și să evolueze în aceeași măsură în care o vei face și tu. Oricât de mari ar fi visele tale acum, alte posibilități din potențialul tău vor apărea și le vor face pe cele de acum să pară minuscule. Momentul în care încetezi să te mai
uiți în sus, încercând să atingi următorul nivel, este momentul în care ești în pericol.
Sper că vei continua să fii întotdeauna obsedat de a descoperi din ce în ce mai mult din potențialul tău, chiar și în pragul morții.

## TRUCURI ALE OBSESIILOR

Am împărtășit cu tine filosofia pe care o am despre obsesii și nu am încercat doar să te conving de ce este un factor care mi-a schimbat viața, ci și să te învăț să implementezi această mentalitate și aceste practici în propria viață.
Pe măsură ce ne apropiem de sfârșit, vreau să împărtășesc cu tine niște ultime trucuri despre cum să continui să trăiești și să tinzi spre obsesiile tale.

## ÎNCEARCĂ SĂ ÎȚI FACI PRIETENI NOI

Nimic nu mă inspiră mai mult decât atunci când am în jur oameni care au obținut mai multe decât mine și când cunosc oameni noi.
Fii gata de orice ca să-ți faci prieteni și conexiuni noi, dar asigură-te că urci pe scară, nu cobori sau rămâi la același nivel. Nu fi prieten doar cu un bancher din orașul tău - asigură-te că îl cunoști pe cel mai de succes bancher din orașul tău și pe cel mai de succes avocat, pe cel mai de succes om din asigurări, pe cel mai de succes om de afaceri, pe cel mai puternic om politic.
Apoi, continuă să urci pe scară. Fă cunoștință cu femeia care este văzută
ca fiind cel mai de succes agent imobiliar din orașul în care trăiești, sau cu tipul despre care scria în ziarul local că este „antreprenorul anului”. Aceștia sunt oamenii pe care îi vrei în rețeaua ta.

De asemenea, pleacă de acasă și alătură-te unor noi grupuri. Implică-te în acțiuni de caritate, dar implică-te la niveluri care îi fac pe ceilalți să te observe. Și du-te la evenimente la care se adună cei puternici. Am fost recent la o conferință J.P.Morgan, în Miami. Valoarea rețelei din încăpere era de un sfert de trilion de dolari. Știam că mă aflu în încăperea potrivită; doar faptul că am fost acolo în timpul prânzului mi-a deschis noi posibilități și mi-a alimentat obsesiile.
Mergi la evenimente la care se adună cei puternici.
#FiiObsedat @GrantCardone

Este atât de simplu să îți petreci timpul cu aceiași oameni și să justifici asta („Sunt ca o familie pentru mine"), dar este vital să continui să evoluezi. De asemenea, sunt sigur că nu sunt singurul care se plictisește de aceiași oameni și de aceleași povești (și sunt sigur că și ceilalți se satură de poveștile mele).

ABUNDENȚA DIN VACANȚĂ

Ai citit despre problema mea cu felul în care majoritatea
oamenilor își iau vacanțele. Așa că ai putea să crezi că sunt complet împotriva concediilor. Nici vorbă.
Dacă tot mergi în vacanță, exagerează. Mergi într-o vacanță lungă și spectaculoasă, stai la cele mai scumpe hoteluri, zboară la clasa întâi (sau, și mai bine, zboară cu un avion particular), ia masa la cele mai bune restaurante și tratează-te pe tine ca pe un rege, fără niciun fel de limite. Dacă nu îți permiți să zbori la clasa întâi și să îți iei vacanțe lungi, nu ești gata să mergi. Pentru că vacanțele sunt și o oportunitate de a evolua tu, afacerea ta și rețeaua ta. Trebuie să ajungi în locuri în care se adună și alți oameni obsedați. Și, scuză-mă, dar dacă hotelul în care te-ai cazat oferă micul dejun gratuit… nu acesta e locul în care trebuie să te afli.
Trebuie să ajungi în locuri în care se adună și alți oameni obsedați.
#FiiObsedat @GrantCardone

Elena și cu mine ne-am recompensat recent cu o excursie, fără copii, în Paris și în Barcelona, după ce am avut un turneu prin Europa de Est. Ne-am descurcat foarte bine și ne-am pus în poziția nu doar de a ne bucura de

concediu, ci și de a ne face relații valoroase. Ne-am cazat în cele mai bune locuri, am mâncat la cele mai bune restaurante și ne-am oferit șansa de a ne realimenta, de a ne reseta și de a face o „supradoză” de vacanță, pentru ca atunci când ne întoarcem acasă să nu ne mai dorim să fi rămas în vacanță.

THE WORLD
WILL ONLY
GIVE YOU
WHAT
YOU
REFUSE
TO
GIVE UP ON.

IA-ȚI UN MENTOR

Merită să lucrezi cu un antrenor personal sau cu cineva care te poate duce la un alt nivel decât cel la care ești. Am cheltuit sute de mii de dolari pe an ca să cumpăr timpul cuiva care să mă poată ajuta să fiu la un alt nivel și care să mă motiveze să îmi ating potențialul maxim. În acest moment, am doi antrenori personali, unul care trebuie să îmi facă conexiuni cu ceilalți jucători mari de pe piață și celălalt, care este capabil să îmi arate care sunt unghiurile moarte din viața și cariera mea.
Trebuie să măînconjor de oameni în care amîncredere și pe care îi respect, care gândesc la scară uriașă și care mă pot ajuta să ajung acolo unde vreau. Crezi că poți alerga doar atât de repede, dar ia-ți un cronometru și pe cineva care să te încurajeze (o majoretă) și vei face mult mai multe decât credeai că ar fi posibil.
Nu are cum să strice să ai pe cineva care să te motiveze și să te susțină și, da, chiar să te împingă de la spate. Mentorii și antrenorii mei sunt de neprețuit pentru mine.

FĂ CUMPĂRĂTURI SCUMPE

Toată viața mi-am cumpărat case și jucării mai scumpe decât mi-aș fi permis. Chiar acum mă uit la o casă de 40 de milioane de dolari în Coral Gables, la un apartament de 280 de milioane de dolari în Miami și la un Gulfstream nou de 65 de milioane de dolari - nu o să cumpăr nimic din toate astea (poate în afară de apartament).
La douăzeci și cinci de ani locuiam într-un apartament
care mă costa 275 de dolari pe lună și întârziam cu chiria aproape în fiecare lună. Încă de atunci am căutat numai case, mașini, ceasuri și alte bunuri luxoase, mult în afara a ceea ce îmi permiteam eu, ca o modalitate de a mă menține motivat. Când locuiam în Houston, mă uitam de case în River Oaks. Când locuiam în Los Angeles, mă uitam la case în Beverly Hills care erau dincolo de posibilitățile mele. Când ne-am mutat în Miami, am continuat să folosesc aceeași tactică și am căutat iahturi de 200 de milioane de dolari, fără intenția de a le cumpăra vreodată, ci doar permițându-i minții mele să fie entuziasmată și să îmi alimenteze obsesiile. Poate că pare un joc prostesc și imatur, dar pentru mine funcționează.

INVESTEȘTE ÎN EDUCAȚIE

Dacă am făcut ceva bine pentru a-mi alimenta încontinuu obsesiile, asta a fost să continui să investesc în propria educație și dezvoltare.
Când aveam douăzeci și cinci de ani, am investit
3.000 de dolari pentru a învăța cum să devin un profesionist în vânzări. Acea decizie a fost responsabilă pentru prima mea afacere. Astăzi am cheltuit aproape 10% din timpul și din veniturile mele pe programe de training, pe conferințe, antrenori, cărți și multe altele. Poate că pare prea mult să investești treizeci și șase de zile dintr-un an și 10% din venituri pentru a mă face pe mine mai bun, dar eu nu cred asta; merit. Refuz să fiu idiot. Refuz să nu știu. Refuz să îmi găsesc scuza că nu am timp sau că sunt prea ocupat. Cei mai buni își fac
timp să se asigure că vor continua să fie cei mai buni. Indiferent de cât de bine mă descurc în viață sau în afaceri, știu că întotdeauna pot învăța și mai multe.
Educația are un rezultat complet diferit atunci când poți alege ce să înveți.
#FiiObsedat @GrantCardone

Majoritatea oamenilor nu își fac timp să învețe mai mult pentru că experiențele lor anterioare de învățare s-au dovedit a fi o pierdere de timp. Educația are un rezultat complet diferit atunci când poți să alegi ce înveți și când știi ce ai de învățat pentru a te îmbunătăți. Și amintește-ți, timpul nu mai este o scuză, pentru că obsedații găsesc timp, nu scuze.

FII ATENT LA SĂNĂTATEA FIZICĂ

Pe cât este de important să îmi mențin mintea ageră, pe atât consider de important să mă mențin și într-o formă fizică bună și să mă mențin sănătos pentru a putea să îmi ating potențialul. Nu poți fi obsedat atunci când ești obez, nu ai niciun pic de energie, iar corpul te doare pentru că stai prea mult timp într-un scaun.
Acestea fiind spuse, nu fac exerciții fizice doar de dragul exercițiilor fizice. Dar dă-mi niște intervale scurte de timp în care să am niște ținte specifice și o să devin

extrem de entuziasmat de a mă menține într-o formă bună. Încerc să ating anumite numere - de repetări, de kilograme ridicate - într-o anumită săptămână. Sunt un tip pentru care funcționează recompensarea imediată și vreau să văd rezultate - iar dacă trebuie să muncesc de două ori mai mult pe zi timp de o săptămână pentru a ajunge la acele rezultate, atunci sunt în regulă cu asta.

## FII CARITABIL

Unul dintre motivele pentru care îmi împing limitele atât de tare în afacerea de imobiliare, în compania de consultanță și cu cărțile, programele audio, produsele ultra-motivaționale și discursurile mele este ca să îmi pot folosi banii pentru a face o diferență în bine. Prietenul meu de pe lista *Forbes 400*, Bob Duggan, mi-a spus: „Grant, să donezi bani este o investiție, nu o contribuție.” În acel an, am investit în proiecte de caritate aproape 30 la sută din venitul meu brut.

A fi caritabil nu se limitează la a dona bani - înseamnă să îți donezi și timpul, energia, inteligența și inspirația. Îmi fac un scop din a ține cât de multe discursuri pot în licee, facultăți, biserici de orice religie și în armată. Am vorbit recent în fața unei congregații despre importanța alfabetizării financiare și a solvabilității. Imediat ce voi termina de scris acest capitol, voi zbura în Guatemala, pe cheltuiala mea, pentru a ține un discurs în fața Ministerului Educației despre cum să aducem CardoneU la milioane de oameni din America Centrală.

Caută probleme ale planetei la care poți întinde o mână de ajutor - și du-te și ajută. Sunt extrem de
pasionat de a spune adevărul despre droguri, nu doar despre drogurile ilegale, ci și despre cele cu rețetă. Așa că îmi folosesc timpul, energia și platforma pentru a crește conștientizarea asupra acestei epidemii și pentru a lucra alături de grupuri precum Citizens Commission on Human Rights (CCHR) pentru a-i ajuta pe oameni să fie mai informați și a lupta împotriva lor.

Caută probleme ale planetei la care poți întinde o mână de ajutor -
și du-te și ajută.
#FiiObsedat @GrantCardone

## FĂ MAI MULTE DECÂT DOAR SĂ CITEȘTI ACEASTĂ CARTE

Poți citi cartea aceasta - sau orice altă carte de afaceri - și te poți entuziasma pentru un moment. Dar a fi obsedat nu este o idee neînsemnată și vei opune rezistență. Aceasta nu este o conferință de un weekend în care vei trece prin foc, vei îndoi săgeți și vei sparge cărămizi.

Aceasta este obsesia. Ți se oferă libertatea, poate pentru prima dată în viața ta, să te arunci cu capul înainte și să fii un ciudat. Să susții obsesiile sănătoase și voluntare, să ai totul și să faci lucruri extraordinare, ei bine, pentru asta e nevoie de mai mult decât o simplă carte. Asta necesită un angajament extrem, claritate, încredere, sacrificiu, perseverență și dorință de a fi în

minoritate, poate chiar de a nu fi absolut deloc popular. Indiferent de ce se întâmplă în lumea exterioară, cu media sau cu lumea politică, obsesia ta va trebui să continue să te alimenteze destul de mult, încât să te pregătească pentru dezamăgiri, chiar și la mult timp după ce succesul este al tău. Zi după zi, săptămână după săptămână, trimestru după trimestru, an după an, obsesiile tale pot continua să te alimenteze.

Folosește această carte pentru a șterge acea gândire mediocră a celor cu care locuiești, a celor alături de care muncești și chiar a clienților tăi. Pentru că după ce ți-ai stabilit clar că trebuie să fii obsedat și care sunt obsesiile tale, este vital ca cei din jurul tău să te sprijine. Partenerul tău poate să își dorească gărdulețul alb din suburbie, câinele familiei și să își dorească ca tu să fii acasă la ora 5 după-amiază ca să vă uitați la maratoane de seriale împreună și poate să vorbească constant despre cum ar trebui să fii, pur și simplu, fericit.

Este extrem de dificil să îți aduci partenerul pe aceeași lungime de undă a obsesiei cu tine. Necesită un plan și o discuție serioasă cu această persoană. Aceasta poate fi chiar cea mai mare provocare a faptului de a fi obsedat, iar tu trebuie să te pregătești pentru vânzarea vieții tale. **Iar obsesia nu este nici măcar doar un joc mental; este un joc total, care implică toate laturile: fizică, spirituală, emoțională, familială și financiară.** Trebuie să fii într-o formă excelentă în toate aspectele vieții pentru a putea juca acest joc și pentru a putea rămâne în teren, pentru că forțele malefice ale mediocrității, normalității și satisfacției luptă împotriva ta.

De asemenea, folosește această carte pentru a-i face pe cei din jurul tău să fie pe aceeași lungime de undă

cu tine. Dacă vrei să descoperi cine este capabil să fie pe aceeași lungime de undă cu tine, pune-i să citească această carte. Majoritatea nu vor fi în stare să o termine. Dar alții vor fi treziți și convertiți.
Folosește această carte ca pe un filtru care să te ajute să găsești oamenii dispuși să fie parte din echipa și din viața ta. Majoritatea nu vor duce la capăt provocarea - oricum, asta nu e pentru toată lumea. Dar este valabil pentru mine și mă aștept că este valabil și pentru tine.
Trimite-mi pe platforma ta de socializare preferată mesajul „Sunt obsedat și refuz să am o viață mediocră. #FiiObsedat" și voi ști că mi-ai citit cartea. Pe Twitter, Facebook, Snapchat, YouTube și LinkedIn sunt @ GrantCardone (sau doar caută „Grant Cardone"). Vino și alătură-te mișcării Obsedaților.
Dacă ai nevoie de orice, nu ezita să vorbești cu un membru al echipei mele. Ne-ar onora privilegiul de a te antrena și de a te servi, fie că este vorba de materiale de training, de livrarea unui discurs pentru organizația ta, de a lucra la școala sau facultatea copilului tău, de a vorbi la biserica ta sau de a livra un seminar virtual oamenilor tău; iar dacă îți pot răspunde la orice întrebare, sunt aici pentru tine.
#SFÂRȘIT

# Table of Contents